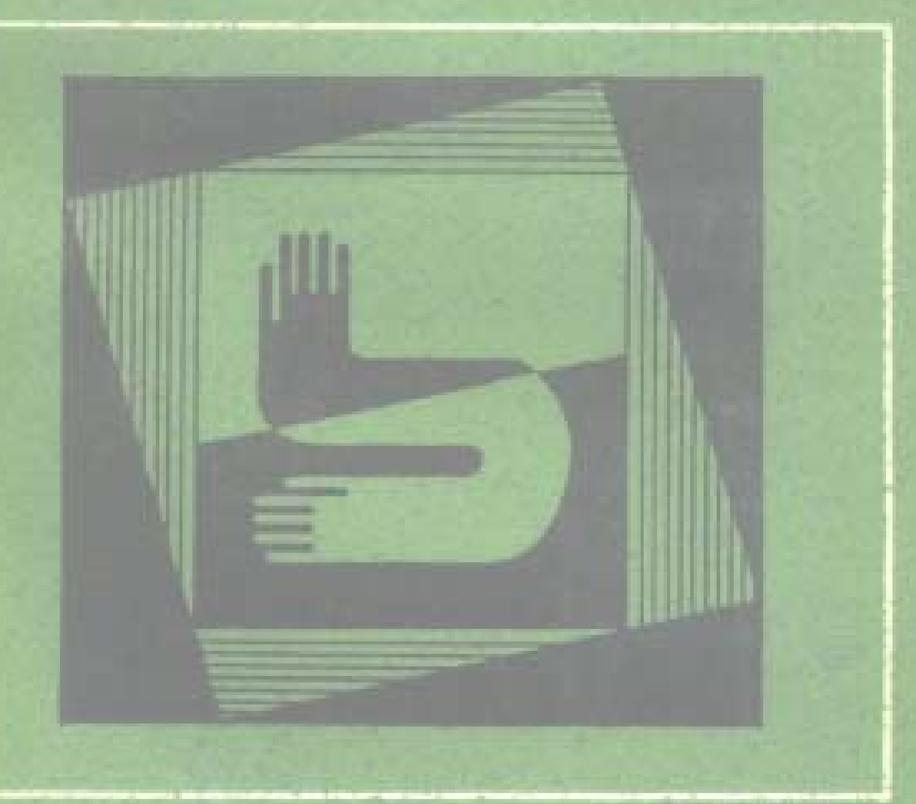
二十世纪文库

社会生活中的交换与权力

〔美〕 彼德·布劳 著
孙 非 张黎勤 译



华夏出版社



社会生活中的交换与权力



[美] 彼德·布劳 著
孙 非 张黎勤 译

责 任 编 辑：陈 波
封面总体设计：郭 力 钮 初 呼 波
李 明 王大有
本书封面设计：钮 初

EXCHANGE AND POWER IN SOCIAL LIFE

by

Peter M·Blau

John Wiley & Sons Inc.
New York, US, 1964

社会生活中的交换与权力

〔美〕彼德·布劳 著

孙 非 张黎勤 译

*

华夏出版社出版发行
（北京东四五条内月牙胡同11号）
新 华 书 店 经 销
中国科学院印刷厂印刷

*

850×1168毫米 32开本 13印张 299千字 插页2
1988年1月第1版 1988年1月第1次印刷
印数 1—60500册
ISBN 7-80053-043-4/Z·007
书号：17484·007 定价：3.15元

序

本书所包含的思想和分析曾受到其他社会科学家的著作的巨大影响。很久以前，社会哲学家和思想家们在论述社会生活时就提出过许多精辟见解，因此，读者常常会发现，本书中的思想和分析的最终根源就在他们的见解中。我一直试图用参考及引述其著作的方式去感谢前人的恩惠，但是，当问题涉及到某些概念和观念时，我无疑没有做到，因为，当我从别人那儿借用这些概念和观念时，我并未意识到这是在借用。在这种情况下，我想请求大家原谅我没有作适当的感谢。在影响我的思想的许多著作中，有一本应当特别提一提，那就是乔治·C. 霍曼斯的《社会行为：它的基本形式》，因为，尽管我俩的书在看法上有些根本区别，但他的这本书在我的书的前一半中几乎无处不在。

我要感谢行为科学发展研究中心，是它邀请我在那儿度过了一年，这不仅在智慧上给了我巨大的启迪，而且在物质上给我安排了一个舒适的环境。同时，它还为我撰写这本专著提供了一个机会。我也要感谢我在该中心的同事们，他们在 1962 到 1963 年间曾就范围广泛的题目进行过许多发人深省的讨论。我还要感谢全国科学基金会，它给予了我一笔博士后高级研究员薪金。

在社会学及与社会学有关的领域里，有许多同行曾读过这本著名的一部分或全部初稿，他们曾对该著作做过广泛的评论。尽管我的有限智慧无疑不允许我充分领悟所有这些批评和建议，但在修改原稿时，它们仍然给了我不少教益。我非常感谢下述人士

给予我的这种帮助，他们是：霍华德·S·贝克尔、泽娜·S·布劳、衣弗赛·道马、欧文·戈夫曼、拉思·V·希德布兰德、沃尔夫·希德布兰德、乔治·C·霍曼斯、爱德华·E·琼斯、艾利胡·卡茨、邓肯·麦克雷、亚瑟·L·斯汀奇康、斯坦利·H·小尤迪、汉斯·宰赛尔。最后，我想表示一下我对琼·瓦姆布伦、拉思·索尔托诺夫和珍妮·兰道尔夫在秘书工作方面的帮助，理查德·吉尔曼在索引准备工作方面的帮助的感谢。

彼特·M·布劳

1964年6月于芝加哥

各章的主要内容

引论

本书的目的是分析各种支配着人与人之间交往的过程，以此作为一种社会结构理论的前言。问题在于，要在不犯无视突生属性的还原主义错误的情况下，从较为简单的过程中推导出复杂的过程。社会交换是社会生活的一条重要原则，它是从原始的关系推导出来，从它又可以推导出复杂的社会力量。同义反复的问题以及原则是否有所发展的问题要受文化的制约。本书各章的综述。

第一章　社会交往的结构

对交往的研究。把齐美尔的方法与韦伯的方法和帕森斯的方法加以对比。

社会报酬的交换

大多数人类愉快和大多数痛苦的社会根源。对于互换的期待。社会生活中的“利他主义”和“利己主义”。社会赞同的重要性。合理的行为；有关合理行为的假定有哪些已提出，有哪些尚未提出。

基本过程

社会交往的简单过程植根于原始的心理过程，这些简单过程又引起复杂的社会过程。社会吸引促使人们去考虑如何给别人留下深刻印象，考虑社会交换。单方面的交换导致权力的分化。权力的运用通过用公平准则加以判断，而引起社会的赞同或非难，社会的赞同或非难则可能相应地导致合法组织和社会反抗的出现。

宏观结构的显著特征。

相互性和不平衡性

某一水平上的平衡力量可以是另一水平上的打破平衡的力量。相互吸引是通过交换中的不平衡而产生的。交换通过权力的不平衡去达到平衡。合法化能换取权力的公正使用，反抗则会造成不公正的恢复性平衡，但它也能产生新的不平衡。

结论

讨论是从人际交往中的较为简单的过程入手，逐步转到大型社会结构中的更为复杂的过程。齐美尔的分析说明了人际关系的社会背景所具有重要性。

第二章　社会一体化

吸引的纽带把个体团结成一个群体。吸引的过程。

给别人留下深刻印象

对报酬的期望使交往具有吸引力。能产生内在报酬的交往以及能产生外在报酬的交往。内在的吸引依靠融合在一起的(fused)报酬。表现出给人以印象的样子的策略；冒险；角色距离；表现紧张和轻松。应付某种挑战的满足。

一体化的某种自相矛盾现象

给人以深刻印象的品质使一个人能吸引一个群体，但同时也对其余人的地位构成威胁。在群体形成的早期阶段为赢得社会的承认而竞争，它可以被设想为一系列联锁的混合比赛，也可以作为领导能力的一项审查考试。突现的地位分化强化了对一体化纽带的需要。从给人以深刻印象到自我贬低的策略逆转。优越的地位是对有助益的贡献的奖励，而社会认可则是对有助于群体团结的贡献的奖励。

对某些推理的检验

有关同事之间非正式认可的资料。实验发现支持并改善了理论；要求实现一体化的压力促进了自我贬低。然而，它却使得地位较低的人强调自己具有某些给人以深刻印象的品质，并且在其它方面进行自我贬低；反之，地位较高的人则坚持他们自己在与地位有关的领域中的判断，但要通过与低地位者在其它领域达到和解性的一致来获得补偿。

结论

群体形成：社会一体化与分化的相互依赖。群体凝聚力所要求的不相容条件使一体化出现自相矛盾。社会过程的反馈效果。

第三章　社会支援

群体凝聚力加强了成员们的规范性控制和社会支援。社会赞同和吸引是支援的两个要素。

社会赞同

社会赞同的重要性取决于对其真实性的认可程度。买卖圣职和卖淫问题。赞同和尊重；对某人的尊重提高了他的赞同的价值；不分青红皂白的赞同则降低人们对他的尊重。赞同的两难困境：通过表示自己的赞同来提供支援，但随意表示赞同反倒降低它的价值。地位差别和赞同。站在赞扬者本人的立场上赞扬别人的反馈依赖于他的地位的结构性支援。

吸引力：第一和第二印象

对意见的赞同和相互吸引。吸引是对人概括化的赞同。自我损害的第一印象。自我实现的第一印象：通过使某人的风格具有价值来创造社会现实；实现最初产生的期望；用假象唬人。专心致志于给别人留下深刻的印象既妨碍表现性的介入，又妨碍有助益的努力。社会赞同带来的限制只适用于重要人物的范围。

对于爱情的附带讨论

内在吸引的极端情况，在这种情况下，外在利益的交换仅仅是表现和赢得内在依恋的手段。向承担责任前进；调情；检验依赖性；承担较少责任的好处。虽然爱慕之情的表达能激起另一个人的爱，但是随意地表达爱慕之情反而会降低它们的价值，这就是爱情的两难困境。对拒绝责任的社会压力。被爱情俘虏者遇到的难题。责任感的转移要求。促使人们表达爱慕之情的条件。为了某种持久的依恋能得以发展，责任感必须加以保持。

结论

赞同和吸引之间的比较：其重要性取决于它们的真实性、珍贵性以及他人对于给予者的态度倾向性。两者之间的一个基本区别。

第四章　社会交换

霍曼斯的想法。简单社会中的交换。交换的原则；以专门职业者之间的交往加以说明。

未作明确规定的义务和信任

交换概念的局限性。作为起动动力的相互性。未作具体规定的义务把社会交换与严格的经济交换作了区分。社会交换取决于信任，也促进信任。没有准确的价格；各种利益的融合。履行义务的限制。

交换的条件

最初报价的重要性。责任感和促进信任的其他机制。社会报酬的类型。成本的类型。无代价地提供社会报酬。交换的社会背景；安排角色；群体结构中的相互依赖性；其他交易的冲击。多重群体的亲和解决交换冲突并削弱社会控制。

压倒一切的捐赠物

较简单社会中的礼物交换以及我们社会中的类似情况。给予、

接受以及报答的义务。交换可以导致伙伴关系或地位分化，因为提供捐助就是让别人承认自己的优越，这一点已经被互换关系否定，但已被无法这样做的事实证明。向首领交纳贡品是一种例外。交换仪式表现出来的角色距离。交换制度化是分层的基础；潜藏在下面的一般力量。

结论

社会交换是居于外在收益的纯粹算计和内在爱慕的纯粹表现之间的中介情况。施恩惠可以造成伙伴的结合或对他人产生优越感，这要取决于相互性。交往中的共同性的和冲突性的利益。

第五章　权力的分化

权力被定义为通过否定性制裁而施加的控制。反复性报酬问题所要求的纯化。

单方面的依赖和义务

通过施以必要的恩惠来确立权力。可以描述权力不平衡条件的四种可供选择的服从方式：（1）互换；（2）必需利益的替代源泉；（3）使用武力；（4）抑制对这些利益的需要。这一图式可以用来具体说明社会独立性的条件（战略资源，可以使用的替代办法，强制性的力量以及减少需要的理想），权力的必要条件，权力冲突问题以及社会结构分析中的基本问题。强制力量的情况。

对地位的竞争

在讨论群体中，竞争的目标从发言时间向地位、权力和领导权转移，相似的转移也发生在其他竞争中，如商行之间的竞争。在地位产生分化的时候，交换关系也开始从竞争关系中分化出来。意见一致具体表现为分层结构。在影响方面的控制与以义务为基础的屈从之间的区别；领导的混合情况。

地位是可消耗性资本

地位可以在使用中被消耗掉，但也可以通过冒险进行地位投资而得以扩大。可靠的地位是社会报酬的源泉，这种社会报酬不易受不可靠地位的影响。对整个集体行使权力可以把人们的努力组织起来，以促进对各种目标的追求。如果不成功，这样做就会有丧失权力的危险，但是，如果成功了，这样做就有希望获得更大的权力。一个人的权限越大，也越容易冒这种风险，因为他可以使他自己避免这些风险，从而减少不确定性。容忍是有力量的表现，而不容忍则是承认自己软弱无力，这种软弱无力可增强对手的力量。

结论

义务的不平衡产生权力上的差别。除非存在着四种替代服从的办法中的一种，否则对于必要利益的供应就会产生一种对权力的无可争辩的要求。竞争和分化。增加义务的影响以及减轻义务的影响。民主、地位威胁和不容忍。

第六章　期望

对于社会交往的满足和反应取决于期望。过去的经验和参考标准影响那些期望。

期望和交往

三种类型：对于成就的一般期望，对于确定同事的特殊期望，以及对于来自社会交往的收益的对比期望。以往的成就可增加期望，因此也提高了获得更多报酬的重要性，但是，获得的报酬不断增加最终也会减少更多报酬的价值（边际效用）。美国的知识分子说明，期望可以影响人们对于社会报酬的反应。

公平交换和参考群体

社会利益的现行交换率；可以运用的测度方法。社会规范确定了公平交换率，这些交换率调节长期投入和“生产”能力，类似于经济学中的正常价格。这些规范在初级交换之上又增添了一种适

合赞同公平性的次级交换。与获得较高报酬的群体成员进行比较，从而产生了一种相对剥夺，这种相对剥夺反映了一条集体边际效用递减原则。

依恋与静止性

人们所期望的对于群体以及组织的责任严格地限制了他们的流动性，这种情况可以用职业的责任加以说明。有组织的集体中的有效努力需要有这种责任，但是它们所产生的静止性却阻碍了对竞争的适应，并产生不公平的结果，这就是说，当这些适应过程确实出现时，某些个体就必须为了这些适应而付出代价。

结论

成就影响期望，成就和期望又影响更多报酬的价值。社会经验、参考群体和期望。必要的组织依恋妨碍某些人从他们重大投入中得到公平的回报。

第七章　动态变化和群体中的调节

把边际分析应用在交换研究和群体分化上，其目的在于说明操作性的假设怎样才能从现已提出的理论中推导出来。递减的边际效用、交换和专门化。

双边垄断和激增

被设想为双边垄断的咨询对子，在两对坐标上标有一些冷漠曲线，这两对坐标分别代表着解决问题的能力和相对地位，相对地位可以通过提供屈从的劝告来进行交换。议价路线和交换率。由寻求替代办法以及资源的局限所产生的交换激增。

对变化中的条件的结构性调节

对于劝告的需求弹性取决于不太复杂的义务，可以使用的代用情报来源以及工作成绩对于同行间的名望的意义的相对重要性。如果工作复杂，需求没有弹性，而不是有弹性，那么，人们便可

以预期，专家数目的变化以及他们提供的劝告对咨询的分量的影响不大。时间对顾问的压力以及群体中潜在着顾问的可得性决定着提出劝告的弹性。如果顾问不是处在巨大的压力之下，如果他人准备加入顾问的行列，而不是相反的条件使劝告的供应变得无弹性，那么，由新来的人的委托而引起的对于劝告的需求就会有某种增加，人们可以期待，这种增加会增加咨询的分量。经验资料所支持的另一项推论是：如果供应没有弹性，那么，新来的人所创造的对于劝告的需求基本上会促进相互咨询的伙伴关系。新来的人的增加在咨询数量方面可能导致某种持久的增加，因为，收缩性供应的弹性往往比扩大性供应更小。

不完全性

根据代替成本分配资源的假设以及完全竞争的假设。不完全性的主要来源：服务的异质性，它在多目标性群体中最大；小规模群体，它促进垄断的发展，甚至就象在一个大型集体中一个共同目标所表现的那样；对自由沟通的限制，尤其是作为一个不同地位的具体化结构的结果时更明显。

结论

交换的激增。弹性方面的差别制约着劝告供求的变化对于咨询的分量和地位结构的影响。权力的自保持要素。具有和不具有一个共同目标的集体。

第八章　合法化和组织

权力使人们可能组织集体的努力。稳定地组织权力要求合法化。合法的权威性依靠下级群体的规范性约束。

领导

压迫性地使用权力会引起反抗，集体性地赞同领袖的贡献则使他的领导合法化并得到加强。稳定的领导取决于权力和下级对

于它的合法化的赞同；为达到这二者而提出的冲突性的要求决定了领导的两难困境。

合法的权威

制度化的权威和管理部门的制裁权力。通过关心下级的福利为他们规定义务，这就将管理权力改变成了合法权威。内心冲突在合法化方面的作用。权威的定义标准是：服从上级命令是通过下级的集体或它的统治性的亚群体来实现的。管理权威和非正式领导的对照问题。权威的制度化。政治权威。

组织集体的努力

权威在组织集体努力方面的功能。组织的成员和雇员。为组织人员所做的不确定投入会通过领导得到的利益而获得报答。一个组织的巨大力量能够使它的领导把成员们当作雇员一样来对待。承担责任。复杂组织中的各种对比引起相对剥夺和冲突。

结论

公正地使用权力可以在部属中赢得社会赞同，权力合法化的根源就在这种社会赞同之中。领导的问题，组织是怎样帮助管理人员解决这些问题的。依靠组织来运用权力。

第九章　反抗

惩罚是一种作用不大的强化剂。作为社会威慑力量的惩罚功能以及用造成严重伤害来进行报复的愿望往往使人们去诉诸惩罚。

剥削与报复

压迫性地使用权力——正如正义的社会规范所定义的那样——可能会引起人们对它的积极反抗。不正当地使用权力会引起愤怒和一种对受到的剥削实行报复的欲望。在一种集体的情境中所经历的严重剥夺可能通过引起一种革命的意识形态而产生一

种社会过剩，因为这类理想使人们更少依赖于物质报酬，并因此使他们的能量能够释放出来以便反抗现存的权力。

政治的反抗

政治的纯粹合理模型的局限性，这一点明显地表现为，它不能解释激进的政治反抗的发展。作为表现性行动的极端主义者的反抗意味着与现存权力的对立。意识形态的报酬对于小规模反对党的重要性。能加强反对派成员的意识形态责任的因素。左派极端主义是对经济剥夺的反应，右派极端主义是对地位的相对剥夺的反应。

政治结构和意识形态冲突

异质性和党派的冲突。政治制度控制着党派的数目和激进对抗的机会。反对派中的斗士想维护极端主义的意识形态，而现实主义者则愿意妥协，以便扩大其吸引力，在这两种人之间，存在着冲突。为了争取主要的选民集团，各政党通过这些集团经过组织的部分进行渗透。不能成功地促进对抗发展的意识形态妥协有可能加速它的衰落。

结论

对于压迫性权力的反抗常常具有表现性的意义。多数统治取决于党派冲突和民主制度。

第十章　复杂结构中的媒介价值

共同的价值是大集体中的间接关系的媒介，它们使社会秩序合法化。

社会规范和间接交换

在社会生活中，人们需要规范性的标准，这一点已由囚犯的两难困境作了说明。已实施的社会规范可以劝阻那种危害集体利益的利己行动，方法是改变这种行动的报酬和成本之比率。对规范

的遵从用间接交换代替了直接交换；它要求人们不去参加某些交易，不要让集体去补偿先前失去的好处。友谊小集团可以说明间接交易，就象有组织的慈善事业、专业服务以及同顾客的科层关系所说明的那样。

作为社会交易之媒介的价值

价值意见一致用作在整个社会空间和时间中扩大社会交易范围的媒介。沟通的媒介可说明这条原则。媒介价值的四种类型：(1)作为社会一体化和团结之媒介的特殊主义价值；(2)作为交换和分化之媒介的普遍主义价值；(3)作为组织之媒介的合法化价值；(4)作为变化和改组之媒介的反抗思想。这四种类型反映在社会结构的四个面中，并且与集体权力有牵连。

制度化

制度化随时都在维持着合法组织。两种补充性的机制使制度一代一代地永存下去，这是客观的、与特定人物无关的历史现实，而且也是在社会化过程中传递的经过内化的价值。制度化的根子扎在权力结构中进一步巩固了它们。四种类型：(1)一体化的体制，尤其是亲属和宗教体制；(2)分配制度，其核心是经济；(3)政治制度，包括组织管理部门和政府；(4)文化遗产的反制度成分。

结论

共同的价值把社会过程扩展到所有大集体和所有时代中去，后者是制度化的结果。简单结构，复杂结构和制度之间的比较和对照。

第十一章 副结构的动态性

以副结构组成的宏观结构和以相互关联的个体组成的微观结构。副结构之间错综复杂的相互影响。

宏观结构和副结构

副结构的类型。社会价值对于副结构和包含性结构具有截然不同的意义。特殊主义的价值既把副结构内在地结合起来但也在它们之间造成了分隔界线。各种各样的普遍主义标准在较大的社会结构中是一种特殊主义的标准，而较大系统的普遍主义价值可能会在它的子系统中变成特殊主义的源泉。在合法的中央权威以及单位自主性之间的冲突。反抗的思想虽然是制造不和的力量，却仍然把副群体团结在一个共同的事业中。副结构中的整合、分化和组织与包含性的结构中的整合、分化和组织之间的关系。

群际关系与流动

个体之间的关系与群体之间的关系。后者的一个侧面是群际流动，它是由差异报酬引起的。一个副群体中的地位高者或地位低者是否有离开它而另就其它群体的大多数诱因，要取决于在地位结构中占支配地位的价值标准。垂直流动提出了和尚和庙的相对大小的问题，就是说，更可取的是群体内部相互作用的上层成员的利益，还是高阶层成员的较大特权。一种通过流动而调节的替代办法是通过由某种成功的反抗所代表的新的社会投入而进行的调节。

作为一种再生力量的反抗

作为反对制度僵化性的抵销力量的反抗运动。反抗采取多种形式，一场政治革命仅仅是一种极端情况。相互交叉的冲突，多重群体的亲和以及为稳定的民主而进行的重叠反抗的重要性。互相交叉的压力可以保护民主免于成为激烈的党派冲突的牺牲品，但它们是这样做以牺牲最受压迫最深的人的利益为代价的，这些互相交叉的压力削弱了最受压迫者的政治影响。

结论

一种有关社会结构的系统理论的必要条件。群际流动在一个较大的系统中改变了内部结构以及它们之间的界线。相互交叉的

冲突产生了辩证的变化模式。

第十二章　辩证的力量

人际关系的两个方面。社会结构的两个方面。对社会动态的分析必须超越这种从基本方面推导出来的图式。

两难困境

社会交换可以被看作是一种混合游戏，它提出了两难困境。对于社会吸引、赞同、爱情、领导和对抗的分析也揭示了这种两难困境。它们的根源就在混合游戏的情境中，在影响报酬对社会的相互作用(经常应归诸递减边际效用的原则)效果的矛盾力量中，以及在目标状态的不相容要求之中。结构分化常常能解决个体的两难困境，但是又新产生了反映在辩证的变化力量之中的两难困境。

分化

根子牢牢扎在社会结构之中的地位促进了权力的扩大。社会结构中的多方支持使得权力不依赖其中任何一种支持，这样便有可能避免受到背叛的危险。下级的共同社会支持可以进一步巩固统治地位。以优越地位的多方支持为基础的独立性可使耐性增加，但若条件允许，它也会使人运用权力进行压迫，至少在被压迫者联合起来反对压迫者并因此使他失去多方支持之前是这样。

动态

从一种对社会交换的分析中推导出社会结构的四个方面：整合、分化、组织和反抗。组织和复杂结构中的间接交换。集体中的交易可以确立共同目标并且建立实现这些目标的组织，同样，在有组织的集体之间的交易可以刺激一个新生的综合性政治组织去维持秩序并促进其它的共同利益。由已经建立的组织及它的统治群体所施加的限制，常常促使反对力量产生出来。

辩证法

恢复社会平衡的过程本身，在其它方面往往又是打破平衡的力量。因为社会力量可能具有矛盾的含义，又因为僵化性在反对力量能够影响调节之前就可能要求反对力量聚集动量，所以，结构性的变化会呈现出一种反复改组的辩证模式。

目　录

引　论

人与人之间的所有接触都以给予和回报等值这一图式为基础。无数礼品和行动的等值是能实现的。在一切以合法形式进行的经济交换中，在所有涉及某种既定服务的固定协议中，在所有合法化关系的义务中，法规强迫实施和保证服务和回报服务的相互性。没有这种相互性，社会平衡和凝聚便不复存在。然而，也有其它许多这种合法形式不适用的关系，在这些关系中，达到等值是不可能的。感激在这儿看来是一种补充物。它建立了相互作用以及服务和回报服务相互关系的纽带，甚至在这些关系没有由外在强制加以保证时也是如此……

除了它的原始源泉之外，所有的交际都以一种关系效应为基础，这种效应在此关系形成之后还是存在。人们之间的某个行动可能只是由爱情或对利益的贪婪、顺从或仇恨、好交际或好统治的心理所引起，但是，这个行动往往不能耗竭所产生的情绪，相反，这种情绪却以某种方式继续存在于它所产生出来的社会学的情境中。感激确实就是这样一种持续……如果每个感激的行动——它持续下来是由于过去受到善意的对待——都突然消失了，那么，社会（至少象我们对它的了解那样）就会崩溃。

——G·齐美尔：《乔治·齐美尔的社会学》

感激就象商业信用一样。商业信用是经营之本；我们之所以偿还我们的债务，不是还债是应当的事，而是为了再借债更容易些。

——拉·罗希福考：《箴言集》

本书的目的是通过分析支配着个体和群体之间关系的社会过程来帮助人们了解社会结构。这儿提出的基本问题是，社会生活怎样被组织成日益复杂的人与人交往的结构。

作者的意图并不是提出一种有关社会结构的系统理论，而是较为狭窄的。一种社会理论的核心部分是解释无数种（经常相互交叉的）副结构之间复杂的相互依赖关系，而且还要在不同的水平上加以解释。这一理论将在本书的最后一部分做概括性的探讨。提出一种系统的社会结构理论所必需的基础是透彻地了解社会交往的过程，从能表现个体之间人际关系特征的最简单的过程，到有关大型集体之间和之中的关系的最复杂的过程。这些社会过程——交往的结构就是从中发展出来的——是即将提出的分析的中心问题。这本专著可以被看作是一种社会结构理论的绪论。

问题在于，要从充满了个体间日常往来和他们的人际关系的较简单过程推导出支配着社区和社会复杂结构的社会过程。本书试图在日常社会生活的研究与一般的社会理论之间提供一个连接的纽带，前者以齐美尔和戈夫曼的著作为代表，后者以韦伯和帕森斯为代表。本书的前一半中有许多篇幅对人际关系进行了集中分析，这样做的目的主要不是为个体自身的原因而去调查他们之间的关系，也不是探求人类互相作用的心理根源，而是想通过这种分析更好地了解出现的人与人交往的复杂结构。出于这种基本考虑，我使用了适合较简单过程的分析去阐明复杂结构。这一点使本书的探讨方法与研究人际关系的近期学者的探讨方法有所区别。

这些学者中，较著名的有乔治·C·霍曼斯以及约翰·W·蒂博特和哈罗尔德·H·凯利，本书的调查在其它方面也从他们的敏锐洞察力中得到了巨大好处。①

从较为简单的社会过程推导出较为复杂的过程以及一般地研究社会结构时，有两个危险必须加以避免，一个是距离可观察经验现实太远的抽象概念的锡拉巨岩，另一个是忽视突生的社会和结构特性的还原主义大漩涡。社会结构的属性往往是些反映人类行为或个体特点的变量组合的抽象概念。一个典型的例子是沿着大型集体中的各种作业线的分化，如在由不同成员所完成的任务方面分化。尽管在一个社区中劳动分工最终要归诸于可观察到的个体行为模式，但它仍然是一个突生的社区特性，该特性在对应的个体特性方面却没有配对物。同样，年龄分布是一个仅仅存在于群体水平上的属性；个体没有年龄分布，只有年龄。心理还原主义的局限性在于，它常常否认社会生活的这些突生特征，却仅仅按照支配个体行为的动机去解释社会生活。另一方面，一些抽象的社会结构概念强调它们不同的"格式塔"，而不通过分析把复杂模式解剖为较简单成分。这些抽象概念的局限性不仅在于，从这种理论中很少能推出可检验的假设，而且还在于，解释社会生活最复杂方面时如果不参考作为其根本的较为简单的方面，这种解释就不可能是充分的。②

突生属性实质上是一个结构中诸成分之间的关系。尽管这些

① 乔治·C·霍曼斯："《社会行为》，纽约，哈考特、布赖斯和世界出版公司，1961年版；约翰W·蒂博特和哈罗尔德·H·凯利：《群体社会心理学》，纽约，威利出版公司，1959年版。

② 有关过分简化格式塔概念和突生属性的危险问题，参见欧内斯特·那杰尔的《整体大于它的部分之和》，该文收在保尔·F·拉扎斯菲尔德和莫里斯，卢森堡编的《社会研究的语言》一书中，格兰科，自由出版社，1955年版，第519——527页。

关系离开诸成分就不存在，但它们并不包含在诸成分之中。这些关系决定了结构。在一个平面中的三条不平行线，或者甚至是三个点，决定了一个三角形，但其中的任何一条线或任何一个点都不是该三角形的组成部分。社会生活的研究涉及人与人的关系，因此，在这一术语的最广泛的意义上说，它永远涉及突出属性。然而，人们常常把社会关系简单地看成是个体的特点，与他们的其它特点没有什么区别，例如，当人们考察工人们的友谊及他们的技能对他们的工作成绩的影响时就是这样。在这些情况下，一个变量——如友谊的范围——就是一种突生的社会属性，这个事实就不会提出特殊问题，因为人们实际上忽视了这个事实。相反，在分析集体中的社会关系结构——例如它们经过分化的地位结构——时，显然会涉及突生属性。一种更为复杂的说明是对亚群内部结构之间的互赖性以及在较大社会中亚群之间的关系的研究。此外，不仅复杂的社会结构，而且个体之间相互影响的模式，都能暴露出突生属性。

社会交换的概念把人们的注意力引向人际关系和社会相互影响的突生属性。如果另一个人帮助过某人，那么人们便期待后者表示他的感激并且在有机会时回报一次服务。如果他没有表示感激，也没有回报，人们就会把他看成一个忘恩负义的小人，不值得帮助。如果他做出恰当的报答，那么其他人所得的社会报酬就会成为进一步扩大帮助的诱因，这种服务所形成的互换就在这两个人之间结成了一种社会纽带。当然，每个个体的行为都因该行为所带来的报酬而得以强化，但强化的心理过程还不足以解释正在形成的交换关系。这种社会关系是这两个人的行动的共同结果，每个人的行动都依赖于另一个人的行动。促使伙伴们采取行动的心理过程并不能说明这一互赖关系所引起的社会交换的突生属性。

交换在这儿被设想为社会生活中的一个极其重要的社会过

程，它是从较为简单的过程推导出来的，更为复杂的过程也同样可以由此而导出。[①]社会交换，如果加以广泛的定义，则可以被看作以下事物的基础：群体之间的关系和个体之间的关系；权力分化和伙伴群体关系；对抗力量之间的冲突和合作；在一个没有直接接触的社区中远离的成员们之间的联系和亲密依恋。如果把这个概念狭义地限制一下，那么，外在利益的互换就不同于其它社会过程，例如那些具有内在意义的交往的社会过程，或权力已在其中有所分化的单方面交易。交换与人际关系的有关过程的直接根源是原始的心理过程，如社会吸引。本书前三分之一对交换和人际关系的有关过程进行了分析。接着，从特殊条件下的交换推导出地位的分化，一个分化的群体结构的各个方面也要加以讨论，尤其是境况变化时所发生的调节，以及高级权力的合法化对于稳定地组织集体努力所具有的意义。在本书的最后三分之一中，对于反抗的研究引出了对复杂结构及其动态的讨论，这一部分所依赖的概念是：次级交换是迭加在初级交换之上的，由于集体中的规范性期望和价值取向，间接的交易已取代了直接的交易。

并非所有的人类行为都受到交换的考虑的指导，尽管许多人类行为是这样。与我们通常的想法相比，交换的考虑还要更多。为了使行为导致社会交换，有两个条件必须得到满足：一是该行为的最终目标只有通过与他人互动才能达到，二是该行为必须采取有助于实现这些目的的手段。这一研究的范围仅限于这种行为。因此，没有目标取向的、由无理性的情绪冲动所引起的行为不在考虑范围内，例如，一个女孩子在约会时的无理举动，这一举动由她与其父的无意识的冲突所激起。然而，许多行为都与一种交换的研究有

① 尽管作者曾经试图从少数原始术语中推导出分析中所使用的主要概念，但是该分析不完全局限于这样推导出来的概念。换句话说，某些概念是被特别地引进各种场合的，如第二章中以共同利益为基础的联系纽带的概念。

关，其中包括恋爱关系中有目标的行为，尤其包括韦伯所说的“价值合理”和“意图合理”的行为，前者不必是习惯上定义为合理行动的东西，但必须是韦伯所说的“人的行动。对于人们说来，不管这些行动的可能代价是什么，他们都要去做，都要去把他们认为是义务、荣誉、美的追求、某种宗教号召、个人忠诚或某种不管是由什么东西构成的‘事业’的重要性所要求的东西付诸实践。”① 简言之，社会交换可以反映任何以社会调解为目标的行为。

人的某些行动具有表现意义而不是打算获取特殊利益，这一事实并不一定意味着他们的行为是无理性的，而可能意味着，它是价值合理的，不是意图合理的，就是说，它取向于对终极价值的追求，而不是对直接报酬的追求。这不完全是一种烦琐的区分。取向于理想和绝对价值的表现性社会行为在社会生活中具有极其重要的意义，但我们对它的理解完全没有因下述假定而有所加深，这种假定是：表现性社会行为仅仅反映了独特的和无理性的个人行为。例如，激进的政治反抗，如果不考虑它对于支持者们的表现性意义，就不能加以解释。没有做到这一点是形式上合理的政治模型的一个严重缺陷。然而，这样一种表现被压迫者怨恨的政治反抗，也能够从一种交换的概念中推导出来，而无需借助下述假设：无理性的冲动或心理病态人格的冲击使得个体变得激进。同样，在具有内在意义的亲密关系中，个体们常常互相施惠，他们不期望接受明显的回报，只是为了表现他们对于人际关系的责任感，并通过鼓励别人的更大责任感而保持这种责任感。在某人帮助他人加强他希望那个人具有的责任感时，仍然有一种交换的成分，尽管这是在该术语的最广泛的意义上。

交换概念的广泛应用，提出了同义反复的问题。通过扩大该

① 马克斯·韦伯：《有关社会和经济组织的理论》，纽约，牛津大学出版社，1947年版，第116页。

概念的范围并把它应用在所有社会行为上来探索该概念的有效性，这一点具有巨大的诱惑力。社会互动受两位伙伴（或所有伙伴）对于另一个人（或另一些人）所给报酬的关心所支配，这是一种有关交换理论的假设。如果人际关系中的任何一个行为和所有行为都被设想成一种交换，甚至针对他人的、完全不取向于期望他们加以回报的行为也是如此，那么，这种假设就变成了同义反复。当然，许多初看上去似乎并非受交换的利害关系所主宰的行为，只要更仔细地审视一下，就都能被证明是受它主宰的。然而，正如我们将会看到的这使得具体规定一个标准变得更加重要了：这个标准要限制交换的概念并防止人们以同义反复的方式去使用它。这儿所设想的社会交换仅局限于下述行动：这些行动视他人对报酬的反应而定，而且在这些预料中的反应并不马上发生时行动便停止。不过，对于理论原则是不是同义反复这个问题做出一个否定回答，最终取决于根据经验从理论原则推导出可检验的假设的可能性，因而某些可使用的假设将会推导出来，以便说明这种可能性是存在的。

另一个应该正视的问题是：所提出的原则是受到文化的制约，还是也适用于其它社会、其它文化和其它时代。我们的目标当然是提出社会生活的一般原则，这些原则不局限于当今美国的历史环境。例如，我们将把没有文化的社会中的社会交换与当代社会中的社会交换进行详细对比。虽然如此，在强调我们的文化中占据优势的经验而牺牲其它文化中的经验的观点时，无疑仍有一种偏见。这种偏见的两点说明应该提一下。我们所讨论的许多人际关系过程也许对类似于我们的社会要比由先赋亲属制度所统治的文化更典型些。在前面那种社会中，人们具有许多亲密程度不等的熟人，群体经常组成和重组。在后面那种社会中，人们倾向于按照不是亲属便是仇敌的方式对其他人加以分类。对于反抗的分

析主要是在民主价值(虽然并不一定是民主制度)的框架中加以思考的，而不考虑根本不同的政治气候中的相应冲突。

在总结这篇引论时，我应当对本书的内容作一次概述，以利于把早些时候对人际关系和面对面群体的讨论放在一个更加广阔的社会背景中去，至于这方面的系统讨论只是在本书的后一部分中才进行。第一章确定分析的主题，它要概括地叙述，较为复杂的社会过程是怎样从较为简单的过程演变出来的，它们是怎样把它们的最终根源置于心理素质之中的。第一章还要提出，在社会生活的相互性和不平衡性之间存在着固有的冲突。如果没有社会吸引过程，人与人之间的交往便不可能发生。社会吸引会导致交换的过程产生。非交互性交换导致权力的分化。在集体中使用权力，象正义的社会规范所判断的那样，一方面促进社会赞同、合法化和组织的过程，另一方面又促进了反抗的力量、冲突、重组和变革的过程。尽管有一种趋向于社会关系相互性的张力，有一种趋向于社会结构平衡的张力，但是，在一方面是恢复均衡或平衡的力量，在其它方面则是打破均衡或打破平衡的力量。这就意味着，调节的过程本身产生了需要进一步调节的不均衡。

第二和第三章涉及到的是与吸引相联的过程。第二章的论题是群体形成过程中的社会一体化过程。这一章还分析了对别人的吸引和为了证明自己有吸引力而给别人留下深刻印象对于社会一体化的作用，讨论了与一体化过程同时发生的分化过程的突生。有个论点说，大部分人都试图先给别人留下深刻印象，然后又把他们的策略倒过来，以自我贬低的谦虚精神行事，以这样的方式在吸引着他们的群体中赢得社会承认。上述论点得到某个实验结果的普遍支持，这个实验就是为检验该论点而设计的。有的交往是内在地吸引人，而有的则是由于人们受到外在利益期望的吸引才去交往的。对于这两种交往，我们在分析时作了区分。第三章讨论

了社会支援、赞同和吸引的两种成分，后者起着一个人普遍赞同的作用。我们还讨论了作为内在吸引的极端情况的浪漫爱情，以及正在深化的责任感的发展动态。此后，我们又大致描述了赞同与内在吸引之间某些类似之处和一个基本区别。

即使在恋爱关系中也会出现某种社会交换，因此，以内在依恋为特征的表现性取向与有意交换时为获得外在利益的取向形成了对照，第四章转而对这种较狭义的交换进行了某种考察。社会交换与严格的经济交换不同，因为在社会交换中有未加明确规定的义务，有双方都要求并由社会交换所促进的信任。我们叙述了简单社会中礼品交换的各种惯例，意图在于揭示出适用于一般社会交换的基本原则，尤其是下述原则：鉴于无报答的捐赠造成了地位分化，有报答的捐赠就在伙伴之间产生了社会纽带。

在第五章中，我们将证明权力不平衡是来源于单方面交换。具有可供自己随意支配紧缺服务的个人或群体，在四种条件下可以使用这些资源来对支配他人的权力提出不可否定的要求。在这一章中，我们具体地说明了这四个条件。我们还使用同一个四重图式去指出社会独立性的条件，获得和维持权力的策略，权力冲突中的争端以及社会结构分析的基本问题。对于竞争和分化之间的关系，我们也作了考察。地位可以比作资本，两者在使用中都被花费掉，但冒着风险投资也可以增加它。容忍可以被看作是一种有力量的表现，不容忍则是衰弱的一个象征，它可能产生与那些预期效果相反的效果。

社会期望怎样改变人们对于交换关系和权力结构中的经验的反应，我们在第六章中讨论了这个问题。在社会交换中，边际效用最终会减少，我们假定这个原则主要来源于期望的实现对于进一步实现期望的抑制作用，但是，期望的增加一般来自期望的实现，这一增加在一定程度上抵销了边际效用的减少。在群体互动中确

立的现行交换比率，与公平的比率是不同的，后者依靠人们对于投入的公平回报的规范性期望。然而，对组织和群体的责任感所产生的静止性可以阻止许多个体获得其职业投入和其它投入的公平回报。本章所考察的期望标准，尤其是公平性的规范，变成了群体和社会中新的社会过程突生事件的基线。

在第七章中，将经济学边际分析原理（经过适当改动）应用在对工作群体的地位进行劝告的交换上，这使得人们有可能从该理论中推导出许多特殊假设。咨询对于在开始时被构想为双边的垄断，我还指出了交换增殖进入更大循环的原因。对于支配劝告的供求弹性的条件也作了规定，群体构成的变化对于咨询量的影响以及在这些条件下正在变动的地位结构的影响也作了预测。鉴于经验检验无疑将证明，在推导出来的预测中有相当比例的预测是不正确的，所以这些否定性的发现将为完善该理论提供一个基础，如果一个理论无法产生能用经验证据加以否定的可以运用的假设，那么这种完善是根本不可能实现的。

在此，侧重点转移到对于大型集体和社会中的复杂结构的研究。正如公平性的社会规范所判断的，合法化和反抗被看成是对行使权力的集体反应。有一种（用社会对公平性赞同的）次级交换迭加在初级交换之上，合法化和反抗就来自这种次级交换，它们分别影响着组织和再组。如第八章所指出的，合法化把权力变成权威，因此而变成稳定地组织集体努力的一种重要资源。所提的确定合法权威的标准是：下级的集体精神或其统治亚群的规范性约束强化了对上级命令的服从。由突生领导提出的问题和由既定组织的权威提出的问题形成明显的对照。在第九章中，对于现存权力的反抗被设想成是有基础的，基础就在一个其成员之间具有广泛沟通的被压迫集体所经验到的不公平待遇中，就在于他们企图对他们所受到的不公正对待和剥削进行报复的愿望中。只要他们

集体复仇的这种表示对于被剥削者不具有表现性的意义，那么对于一个镇压性的统治群体的激进反抗便不可能出现，因为，一个统治群体具有使反抗力量处于不利地位的权力。只要被剥削者仅仅以完全合理的理由来参加反抗，那么，这种使反抗处于不利地位的权力便可以防止这种反抗。压迫和剥夺常常产生一种社会过剩，因为它们会使某些人愿意为了反抗的理想而牺牲物质福利，并因此使人类得以自由地参加对于压迫者的反抗。一个激进的反对党可能遇到的一种两难困境是：扩大它的意识形态吸引力要求作出妥协，而妥协则可能大大削弱其最忠诚的支持者的责任感。

在第十章中，我把价值一致看成是社会交易的一种媒介，这种媒介可以把社会交易扩大到直接社会接触的范围以外去而对大型集体中的复杂结构的发展也是很重要的。在对规范性取向是怎样用间接的交换模式去代替直接交易这个问题进行分析之后，我区分了四种媒介性价值的取向，这就是：作为社会一体化和团结一致的媒介的特殊主义标准；作为交换和地位分化之媒介的普遍主义标准；作为组织之媒介的合法化的价值；作为变化和改组之媒介的反抗理想。制度被设想成一代一代地永存下去的社会设置，部分原因是它们的正式表现象一种独立于特殊个体的历史现实那样存在下去，部分原因是体现在这些外在形式之中并给它们以持续意义的价值准则在社会化过程中代代相传。我还指明了制度的根源在于权力结构，并区分了四种类型。

第十一章提醒读者注意，一个较大结构中各种副结构之间的相互依赖性，有些副结构包含其它结构，有些副结构相互交错。这一章还指明了一种社会结构的系统理论所要求的那种分析。在这一章中，对于副结构的结合、分化和组织以及包含性社会结构的这三个方面之间的关系也进行了探索。对群际流动的讨论代表着这九种关系中的一种，即副结构的内部分化与它们在分化了的较大

结构中的相对位置之间的关系。这一章还讨论了反抗作为一种再生力量的意义以及为稳定的民主而进行的许多交叉反抗的重要性。

最后一章从先前的分析外推那些与社会生活动态有关的成分。人们常常会遇到由冲突力量和不相容要求提出的两难困境。当社会分化——尤其是高等地位的多方社会支持——为个人解决两难困境时，已分化的地位结构往往导致新的冲突力量的产生。一个社会的政治组织能够从该社会有组织的集体之间的社会交易中产生出来，正如一个集体的正式组织可以从结合和分化的过程中以及其内的交换和竞争中产生出来一样。因为社会力量常常具有矛盾的含义，在恢复某种平衡的过程中创造着新的不平衡，又因为社会结构中的僵化性可能要求反抗力量在它们能够影响调节之前聚集其动量，所以用连续调节的平衡状态去表示社会结构动态的特征，就不如以一种辩证模式的间断改组所能表示的特征多。

第一章 社会交往的结构

当然，构成社会现实的基本特性在个体的心灵中表现为萌芽形态。但是，只有在这些基本特性经过交往的改造以后，社会现实才会从它们当中产生出来，因为，只有在那时社会现实才出现。交往本身也是一个能产生特殊效果的积极因素。从交往本身看，它也是某种新东西。当个人意识到应聚集和结合起来而不是彼此孤立时，在世界上就有某种东西改变了。

——爱弥尔·迪尔凯姆：《论自杀》

谈论社会生活，就是谈论人与人之间的交往；他们在工作和游戏中，在恋爱和打仗中，为了做生意或做礼拜，帮助人或妨碍人而汇集在一起。正是在人们建立的社会关系中，他们的利益才能得到表现，他们的欲望才能成为现实。正如齐美尔所说："当个体的各种利益推动他们去建立社会单位时，就会产生出各种各样的形式。社会交往就指这些广泛变动的形式。个体在这些社会单位中实现这些——感官的或理想的、持久的或转瞬即逝的、有意识的或无意识的、心血来潮的或神学诱导的——利益。"① 齐美尔这段话的基本假设以及这本书的基本假设是：对于社会交往的分析、对于支配社会交往的过程的分析以及对社会交往所采取的形式的分

① 乔治·齐美尔：《社会学》，莱比锡，邓克和汉包尔特出版社，1908 年，第 6 页(由布劳译成英文)。

析，是社会学的中心任务。这第一章的题目可以看作是对齐美尔的基本概念"Die Formen der Vergesellschaftung"的一种意译。

人们的交往通过社会空间和时间激增。社会关系不仅把个体团结成群体，而且也把群体团结成社区和社会。个体之间的交往势必被组成复杂的社会结构，社会结构又常常变成制度化，从而使组织的形式持久存在下去，远远超过了人的一生。研究面对面的互动过程是社会学的主要目标，这是为了理解正在演化的社会结构以及表示它们发展特征的突生社会力量而打下基础。

我们的调查目标，是分析社会交往、维持它们的过程和它们具有的形式，并且进一步探究它们所引起的复杂的社会力量和结构。尽管这一课题十分广泛，我们还是希望确定一个特殊的焦点，以便明确地把许多社会学问题从考虑中排除出去。韦伯把社会学定义为"一门试图解释性地理解社会行动、进而为了对它的进程和效果作出一种因果解释的……科学。因此，按照采取行动的个体（或个体们）赋予行动的主观意义，当行动考虑到他人的行为并因此而确定其进程方向时，行动就是社会性的。"① 对于社会行动（人们广泛地把它设想为任何能从社会价值准则中得出其动力和意义的行为）的某种关心，多年来一直表现了当代社会学理论的特点。由此产生的具有价值取向的偏见已经使理论的注意力离开了对于人与人之间的实际交往及其交往结构的研究。当然，社会关系的结构会受共同价值准则的深刻影响，但这些结构也有某种它们自身的意义。如果人们只关心基本的价值准则和规范，那么他们就会忽视这些结构的意义。尤其是，交换交易与权力关系构成了社会力量。按理说，我们必须对社会力量进行研究，这不仅是按照限制它们的规范以及加强它们的价值才要这样做，而且还是为了去理解

① 马克斯·韦伯：《社会经济组织的理论》，纽约，牛津大学出版社，1947年版，第88页。

社会结构的动态。如果说本章题目的一个目的是想指明它与齐美尔的理论传统的某种联系，那么，另一个目的则是把本书的理论取向与韦伯和帕森斯的理论取向加以区别。不是"社会行为的结构"，[①] 而是社会交往的结构，才是这本书探究的重点。

在说明社会交换的概念以及它在各种社会关系中的表现之后，这一章提出的主要论题是，较为复杂的社会交往过程是怎样从较为简单的过程中演化出来的。社会吸引的力量刺激了交换交易。反过来，社会交换则势必引起地位和权力的分化。在一个地位分化的结构——它一方面导致合法化和组织，另一方面又导致反抗和变化——中，产生着进一步的过程。交换的相互性概念意味着平衡力量确实存在，这种力量创造了一种趋向于均衡的张力，然而，各种平衡力量同时起作用又不断在社会生活中引起不平衡。这样，在相互性和不平衡性之间产生的辩证法使社会结构具有自己的明确特征和动态。

社会报酬的交换

荣誉，就它的恰当的和真实的意义说来，无非是指别人的良好看法……

为什么有这么多的实际荣誉，而真正有德之人却这么少，其原因就在于：一个人由于行善而受到的所有报酬是做此事的愉快，这样做可得到大多数人的正确评价，但报酬却很少；然而，一个重荣誉的人心甘情愿的自我克制，会立刻受到别人对他的满意的奖励，如果他减少贪婪或任何其它的情欲，那么

① 帕森斯的第一本重要著作的书名：《社会行动的结构》，纽约，麦克格劳——希尔出版公司，1937 年版。正如他在《社会系统》一书中所说，这一书名对于他后来的某些理论著作可能也适用。格兰科，自由出版社，1951 年版，第 9 页。

他就会在自尊心上受到双倍的报答……

——曼德维尔:《蜜蜂的寓言》

大部分人类愉快的根都扎在社会生活中。无论我们是在思考爱情还是权力,专业声誉还是社交友谊,家庭生活的舒适还是竞争性运动的挑战,个体所体验到的满足都是由其他人的行动所决定的。大多数忘我的和精神的满足也是如此。为某个正义的事业而有效地工作,要求造就出信仰它的人。甚至是宗教的经验也由于公共的礼拜而大为丰富了。独处时能够体验到的肉体愉快,比较而言在意义上就显得苍白无力。一顿丰盛的晚餐固然令人愉快,但正是因为社交场合才使它显得光彩夺目。事实上,如果某个人能照此从饮食中得到较大的满足,那么,就一定存在着某种令他感伤的东西,因为这表明,他不是有过分的需要,就是有过分的贪婪,乞丐说明前者,馋嘴说明后者,当然,也有深刻的独处乐趣,如读一本好书,创作一件艺术品,出版一本学术著作。然而,即使如此,它们的大部分意义也是从日后与他人的沟通和共享中产生出来的。缺乏这种期望也会使独处的活动变得有点凄凉,如找不到人去谈论自己读过的东西的隐士,其作品完全不为人知的艺术家或学者——无论是当代人还是后人都不知道。

人类的许多痛苦以及人类的许多幸福,其根源都在其他人的行动中。这个人与那个人彼此相依,从而实际产生了群体生活。在群体生活中,对子在与其他社会关系完全隔绝的环境中是无法存在的。使某些人感到愉快的人类行为,一般会使其他人不愉快。一个女孩子已经答应与某个男孩子建立稳定的约会关系,那么该男孩对于该女孩的爱情会感到非常高兴。然而,曾与她搭过伴的其他男孩则会由于被抛弃而感到痛苦。一个人从对别人行使权力中得到满足,而服从他的权力的那些人则会遭到剥夺。一位专业人

员在他的领域里具有崇高声誉，而他的大多数同行则必须满足于自己没有这一声誉，但正是这些声誉较低的多数人才使他有了这种地位。在一场体育比赛中，获胜队的队员们感到高兴，而失败队则恰恰相反，那就是队员们的失望。简言之，个体在社会交往中得到的报酬往往会使其他个体付出一定的代价。这并不意味着，大部分社会交往都涉及零和游戏，在这种零和游戏中，某些人的得就是其他人的失。恰恰相反，个体之所以相互交往，是因为他们都从他们的交往中得到了某些东西。但他们不一定所得相等，也不一定同等地分担提供利益所需的支出，即使在参加者没有直接支出时，也常有间接支出，这笔支出是由那些被排斥在交往之外的人所负担的，这可以用被拒绝的求爱者的情况加以说明。

有些社会交往具有内在的报酬。朋友们在相互交往中找到了乐趣，不管在一起做什么，如爬山，看一场足球赛，都会给他们带来乐趣。这种乐趣又由于交往本身具有的满足而得以增加。情人或家庭成员之间的互爱就具有相同的效果。使情人感到特别满足的特殊原因不是他们在一起做的事而是他们在一起做这件事，不是看一场戏，而是共享看戏的体验。即使不是在情侣这种亲密关系中，而是在不那么亲密的关系（如家庭成员或朋友）中，社会互动也具有内在的报酬。在一次晚会上或在邻居之间或在一个工作群体中的社交气氛就不会涉及特别深刻的体验，但也内在地令人满足。在上述情况下，所有人都同时受益于他们的社会互动，他们所要付出的唯一代价是间接的支出，即由于把时间花在交往上而放弃了其它的机会。

社会交往也可能出于一种不同的原因而产生报酬。个体常常从社会关系中得到特殊的利益，因为他们的伙伴故意去解决某些麻烦以便为他们提供这种利益。大多数人都喜欢帮助别人和向他们施惠——不仅帮助他们的朋友，而且也帮助他们的熟人，偶然甚

至帮助陌生人，如驾车者常常停下汽车顺便给别人捎一段脚。别人帮忙使我们感激，我们表示感激则是一种社会报酬，它会使帮忙变得令人愉快，尤其是当我们公开表示我们的感激和感谢时更是如此，因为这有助于确立一个人的声誉，从而使人们把他看成一个慷慨的和有能力的助人者。此外，一个善行还会引起另一个善行。如果我们因受到了恩惠而感谢和感激某个伙伴，那么我们就将寻求报答他的好意的机会，千方百计地为他做事情。反过来，他也可能对此加以报答，由此而产生的互相交换恩惠就常常会在没有明确意图的情况下加强着我们之间的社会纽带。

一个不报答恩惠的人会被指责为忘恩负义的小人。这种指责本身表明，人们都期待着回报，它作为一种社会惩罚，使个体不要忘记他们对别人的义务。一般说来，人们会感谢恩惠，并偿还他们的社会债务。对于那个为他们帮忙的伙伴说来，他们的感激和还债都是社会报酬。① 给别人好处势必会产生这些社会报酬，这一事实当然就是人们为什么不怕巨大麻烦而去帮助其伙伴并且乐意于此的主要原因。如果我们善行的这些有利结果不是我们这些行为的重要诱因，那么我们就不通人情了。② 当然，也有一些人无私地为别人工作，丝毫没有想到报酬，甚至也不期待感激，不过这些人实际上是圣人，而圣人是极少见的。除去这些圣人之外，我们其余的人有时也不自私，但我们要求这样做要有一定的诱因，除了期望社会承认之外，我们是无私的。

---

① "只要我们处在一种施惠的位置上，我们就很少碰到忘恩负义的行为。"弗朗索瓦·拉·罗希福考：《箴言集》：伦敦：牛津大学出版社，1940年版，第101页（第306条）。

② 一旦某个人在情感上依附于某种关系，他与另一个人的认同以及他对持续交往的兴趣就为给这个人带来好处准备了独立的新诱因。同样，坚定地依附于某个组织将导致它的成员对它反复地作贡献，而不期望在每种情况下都获得回报。这些社会依恋的意义将在以后诸章中作进一步的讨论。

有一种明显的“利他主义”充满着社会生活；人们渴望互利以及为他们得到的利益作出回报。但在这种似乎是无私的面纱之下，我们可以发现一种潜在的“利己主义”；帮助他人的倾向常常是以下述期望为动机的：这样做会带来社会报酬。这实际上是一种自私自利的考虑，即想从社会交往中得到好处。然而，除了这种自私自利的考虑之外，还有一种“利他主义”的成分，或者至少是一种能使社会交易离开简单的利己主义或心理快乐主义的成分。人们在他们的交往中所寻求的一种基本报酬是社会赞同，而自私地漠视他人则使他们不可能得到这种重要的报酬。①

有些人的意见我们十分重视，这些人的社会赞同对于我们具有极其重要的意义，但它的重要性取决于它是否真实。我们不能强迫别人赞同我们，不管我们对他们有多少权力，因为强制他们表达他们的感激或赞扬将使这些表达毫无价值。“行动可以被强迫，但情感的被迫表现仅仅是一场戏”。②假装会使赞同丧失了它的意义，但它的重要性本身使伙伴们不愿意相互隐瞒自己的赞同，尤其是不愿意表示不赞同，这样就把一种假装和掩饰的成分引进了他们的沟通之中。事实上，礼节要求人们在某些情况下不管实际意见如何而假装赞同。人们一般不会告诉某个主人说：“你举办的晚会太令人心烦了。”也不会告诉一位邻居说：“你说的话太愚蠢了。”因为，社会惯例要求人们在许多场合说恭维话，所以，这些礼节上的话往往并不算数，人们认为它们并没有反映真正的承认。反映这一现象的其它证据也要加以考虑，如客人是否接受以后的邀请

---

① 伯纳德·曼德维尔的中心论题是：私下的恶产生公开的利，因为社会赞同的重要性促进人们为他们自己的利益而对他人的福利作贡献。他在此处简洁地指出：“自然道德是政治的产物，即谄媚生傲慢。”见《蜜蜂的寓言》，牛津，克拉莱顿出版公司，1924 年版，第 1 卷，第51页，也参见 63 — 80 页。

② 欧文·戈夫曼：《避难所》，芝加哥，阿尔丁出版公司，1962 年版，第 115 页。

或者邻居是否吸引某人作进一步的谈话。

然而，在道德问题上，个体都强烈地相信，这些惯例限制他们更加自由地表达他们的实际判断。对于那些违背社会公认的行为标准的伙伴，他们往往会毫不犹豫地表示不赞同或者至少是不表示赞同。按照多数较大社区的习俗，一个特定群体的规范不管多么不道德，反社会地无视内部集团福利的作法，仍普遍地会遇到不赞同。因此，社会赞同的重要性会阻碍那些彻底的和赤裸裸的自私行为。一种更深刻的道德必须不仅以群体压力和长期利益为基础，而且主要以内化的规范标准为基础。在理想的情况下，一个个体应当毫无偏差地受其良心道德的支配，而不管后果是什么。这种完善的道德只有圣人和蠢人才能达到，大多数人总要打些折扣。①然而，道德标准显然确实在指导和约束人类的行为。在相当广泛的范围内，这些规范会对社会关系施加影响，但在彼此的交往中，人类倾向于受到一种欲望的控制，这就是想获得各种各样的社会报酬。这样产生的利益交换塑造着社会关系的结构。

个体在他们的社会交往中追求社会报酬，这是一条原则。由此提出的问题是：人类行为的理性主义概念是否构成了这一原则的基础呢？作出的唯一假定是：人类在各种可供选择的潜在伙伴或行动路线中进行选择，具体方法是，按照一种偏好等级去评价自己对其中每一个人或行动的体验或预期的体验，然后从中选出最好的。不合理的和合理的行为都是由这些考虑决定的，正如布尔丁曾经指出的那样：

> 行为这个概念本身意指做这件事而不是另一件事。就此而言，所有行为都可归入上述模式，甚至是狂人的以及无理性

① 亨利希·冯·克莱斯特的故事《米凯依尔·科尔哈斯》是对呆板地遵守道德标准、完全不考虑后果的天生愚蠢的一种令人同情的说明。

的或不负责任的或乖僻者的行为都是如此。理性行为与无理性行为之间的区别，就在于自我意识的程度和有关的形象稳定性而不在于最佳状态原则的任何区别。①

这儿明显没有假定的东西是：人们拥有完备的资料，他们没有任何社会义务来限定他们选择的对象，他们的偏好是始终如一的或保持恒定的，或者他们追求一个特定的最终目标而排斥所有其它目标。现有的分析没有作这些限定性较强的假定。这些假定表征了人类行为的理想主义模型，如博奕论模型。②下述事实特别重要：人们竭力要达到各种目标。有人说，人们在可供选择的对象中选择最偏爱的对象。这并不意味着，他们总是选择能给他们带来最大物质利益的选择对象。③他们可能——而且实际上经常——选择那个要求他们作出物质牺牲但能帮助大多数人实现某些崇高理想的选择对象，因为这可能是他们的目标。即使在做这种选择时，他们也可能犯错误，并选择一个实际上不是实现其目标的最好手段的选择对象。在交换关系中，其他人将以社会报酬去报答恩惠。事前预见这些社会报酬的需要无疑会带来不确定性和经常发生的判断错误，这种不确定性和判断错误使完全合理的预测变得

① 肯尼思·布尔丁：《冲突和防卫》，纽约：哈波出版公司，1962年版，第151页。

② 有人讨论过博奕论，这一讨论引起人们对其局限性的注意。请参见R·邓肯·刘其和霍华德·拉叶法的著作：《博奕和决策》，纽约，威利出版公司，1957年版，尤其是第3和第7章。还有人对博奕论（尤其是对它未能运用经验研究的缺点）作过其它批评以及试图把它的某些原则合并成一种实质性的冲突论。有关这些问题，请参看托马斯·C·谢林的著作：《冲突的策略》，剑桥，哈佛大学出版社，1960年版，尤其参看第4和第6章。

③ 有关这个观点，请参见乔治·C·霍曼斯的著作：《社会行为》纽约，哈考特、布赖斯和世界出版公司，1961年版，第79—80页，以及阿纳托尔·拉鲍包特的著作：《斗争、博奕和辩论》，安阿伯，密西根大学出版社，1960年版，第122页。

不可能。即使有这些限定条件，假设人们试图顺应社会条件以便达到他们的目的，看来是相当现实的，实际上也是不可避免的。

基本过程

> 报酬，就是奖赏、补偿、以善报善。惩罚也是奖赏、补偿，虽然是以一种不同的方式，它是以恶报恶。
>
> ——亚当·斯密:《道德情操论》

支配着人与人之间交往的基本社会过程，其据源在于原始的心理过程，如作为个体间吸引的感情及获得各种报酬的欲望之基础的过程。这些心理倾向仅仅相对于我们的研究主题才是原始的，就是说，它们被看成是已知的，而无须探求产生它们的促动力量，因为我们关心的是由它们产生的社会力量。

在人际交往中可以观察到并且直接依靠心理素质的较为简单的社会过程，引出了较为复杂的社会过程，后者支配着相互联系的社会交往结构，诸如一个工厂的社会组织或一个社区中的政治关系。新的社会力量形成于日益复杂化的社会结构之中，而社会结构则是在社会中得到发展。这些能动的力量完全离开了所有社会生活的基本心理基础。虽然复杂社会系统的基础建在较为简单的社会系统中，但它们自己的动态带有突生性。在这一节，我们将概要地介绍社会交往的基本过程，随后再对它们进行详细的分析。此外，同时要特别注意它们的更为广泛的意义。

社会吸引是一种诱导力量，它使人们主动地建立社会交往，一旦形成了交往，社会吸引又会使人们去扩大交往的范围。这里谈到的是人们出于自己的自由意志而结成的社会关系，而不是他们与生俱有的关系(如亲属群体)或者由他们控制不了的外力强加给

他们的关系（如士兵被派往某个战斗部队），但是即使在这些非自愿的关系中，交往的范围和强度也要取决于相互吸引的程度。如果某个人期望与另一个人交往，以便获得某种方式的报酬，那么这个人就将受到那个人的吸引，他对于他所期待的社会报酬的兴趣使他去接近那个人。个体的心理需要和素质决定着哪些报酬能引起他们的特别注意，这也决定了他们将受谁的吸引。不管特定的动机是什么，在以下两种期望之间都有一种重要的区别。前一种期望是，交往将是一种内在报酬性的经验；后一种期望是，交往将提供外在的利益，如劝告，这一区别要我们注意“吸引”一词及其派生词的两种不同意义。就其狭义来说，社会吸引指内在地喜欢另一个人并对他有肯定性的情感；在较为广泛的意义上说，社会吸引指的是不管出于任何原因去接近另一个人，这里，我们就是在这种意义上使用这个词的。在这种较为广泛的意义上说，顾客受到了某个商人的吸引，因为他以最低的价格销售某种确定质量的商品。但是，该顾客对于该商人没有任何内在的吸引情感，除非他们碰巧是朋友。

一个受他人吸引的人，对于证明自己对他们也有吸引力很感兴趣，因为，他与他们交往并从交往中获得他所期望的利益的能力，取决于他们是否发现他是一个有吸引力的伙伴，因而愿意与他互动。他们对他的吸引力，象他对他们的吸引力一样，取决于交往将会有所报酬这种期望。为了唤起这种期待，一个人就要设法给别人留下印象。在结识和群体形成的早期阶段，人们普遍试图给人以深刻的印象。给人以深刻印象的品质使一个人变得很有吸引力，并且预示着与此人交往将会得到报酬。相互吸引促使人们去建立一种交往。他们在其社会互动的过程中互相提供的报酬（除非是他们的期望破灭了）将维持他们的相互吸引和继续交往。

因此，社会吸引的过程导致社会交换过程。在一种被体验为

有内在报酬的交往中，如在某种恋爱关系中，交换的性质不同于主要关心外在利益的伙伴之间的交换（如那些在各种家庭琐事上相互帮助的邻居）。在这两种情况下，都确实发生了交换。如果一个人要为伙伴们提供必要的帮助，他就得付出一定代价，这就使得他的伙伴们有责任报答他的善意。这里提到的无论是有助益的服务还是象社会赞同之类的无形东西，每个人为别人提供的利益都是报酬，这种报酬具有促使别人继续提供利益的诱因作用。在这一过程中形成的整体化纽带加强了社会关系。

然而，我们还经常会遇到这样一种情境：甲需要乙提供某种东西，例如，在工作中得到乙的帮助，但甲却没有任何可以回报乙的帮助的东西。甲已几次对乙表示了感谢，乙或许因此而得到了充分的报答，但是甲几乎不可能指望乙经常花费时间和精力去帮助他，因为乙为甲解决了麻烦，却没有收到任何可作为补偿的回报。（而在内在吸引的情况下，唯一被期待的回报是愿意继续交往。）甲时常需要乙服务，但他没有任何可以献给乙的东西，在这种情况下，甲有几种选择方案。第一，他可以强迫乙给他帮助。第二，他可以从另一个来源（如丙）获得他所需要的帮助。第三，他可以去寻求没有这种帮助也能过得下去的方法。① 然而，如果他不能够或不愿意作其中任何一种选择，那么他还有一条路可走，那就是使自己服从乙，按照乙的愿望行事，这样用献给乙而加诸自身的权力去报答乙，以此种权力作为使乙为他提供他所必需的帮助的诱因。愿意按照另一个人的要求行事，这是一种普通的社会报酬，因为，给他的权力是一种广义的手段，类似于金钱，可以用来达到各种各样的目的。使人听从的权力与信用等值，在将来，某个人可以凭借这种信用，从那些对他有义务的人身上得到各种利益。① 单方面地提供

① 这后两种选择帕森斯已经指出过了（见前引书，第252页），他曾经讨论过，甲使乙的期望落空了，那么乙将对此作什么反应。

重要服务，就会建立这种信用，因此也是权力的一种源泉。

然后，交换过程引起权力分化。一个人如果支配着别人所需要的服务，并且与别人支配的任何服务无关，那么他就能够根据这些人的服从情况使他们的需求得到满足，从而获得对他们的权力。这一原则既适用于最亲密的社会关系，又适用于最疏远的社会关系。一个男孩子如果爱上了一个女孩子，那么后者对前者就有了权力，因为他渴望与她度过许多时光的需要促使他通过答应她的愿望而使他们在一起的时间变得特别令人愉快。雇主能够使工人们服从他的指示，因为工人们离不开他发的工钱。当然，如果下级能够施加压力，削弱上级的权力同样是可以选择的好方法或者不靠上级所支配的利益也能行。然而，即使有这些限制条件，满足基本需要的单方面服务也仍然是倒数第二位的权力源泉。当然，它的最后一种源泉是肉体性的强制。然而，当依靠强迫的权力变得较为专制时，那么，与来自满足需要的权力相比，它的范围也变得更加有限了。

一个人，如果别人在极其重要的利益上依赖于某人，那么，他就有了坚持他的要求的权力。在他们因服从他的权力所得到的利益方面，他可能对他们提出某些他们认为是公平合理的要求。另一方面，他可能缺乏这种约束力，提出了某些对他们说来显得过分的要求，从而使他们产生受剥削感，他们觉得，与得到的报酬相比，他们付出了更多的服从。社会规范决定着下级的期望和他们对上级要求的评价。公正地使用权力会引起下级的赞同，而不公正的剥削则引起不赞同。一个人的权力所依赖的资源越多，他就越容易避免因提过多要求而剥削下级，这样，下级赞同他统治的公正性而不是否定它的不公正性的可能性就越大。

① 帕森斯：《论影响的概念》，载于《舆论季刊》，第27期（1963年），第37—62页，尤其是第59—60页。

在一个集体情境中的权力动态与一个人对于另一个人的权力之间，存在着某些基本的区别。相互隔开的下级的软弱无力限制了他对上级的赞同或不赞同的意义。另一方面，出现在一个由下级组成的集体中的一致意见，如果涉及到的是他们对上级的判断，那么对该社会结构的发展将具有深远的意义。

集体赞同某种权力可使该权力合法化。如果人们认为，在一位上级行使权力时，他们从中得到的好处在价值上超过了他们因服从他的要求而给他们带来的困苦，那么，他们就会互相交流他们对统治者的赞同以及他们要对他尽义务的感情。这样互相交流看法便形成了一致意见。这种一致意见表现成群体的压力，又促使人们服从统治者的指令，从而加强了他的控制权力，使他的权威合法化。"这样，在任何政治社会的成员之间就形成了一种服从既定政府权威的命令的义务感，当然，人与人之间在义务感的强烈性和有效性方面并不相同。"①合法的权威是组织的基础，它使得人们有可能组织集体的努力以促进各种目标的实现，在这些目标中，有些是单个个体完全不能达到的，其它目标则通过协调大家的努力能更为有效地实现的。尽管未被下级的赞同宣布为合法的权力也可以用来组织他们，但是，这样一个组织的稳定性是极不可靠的。

对权力的集体不赞同会引起反抗。如果人们感到，掌握权力的那些人所提的要求不公正，他们的贡献没有得到充分酬报，那么，这些人就都会有一种受剥削的经验，他们便有可能互相传递自己的愤怒、挫折及侵犯的感情。他们就会产生一种通过推翻现存权力进行报复的愿望。"象每个人的所作所为一样，对他也会这样做，报复似乎是伟大的法则，是我们的天性。"②被压迫者在讨论他

---

① 贝特兰·德·朱维耐尔：《统治权》，芝加哥大学出版社，1957年版，第87页。

② 亚当·斯密：《道德情操论》（第2版），伦敦，A·米拉出版公司，1761年版，第139页。

们的共同怨恨以及敌对感情的过程中相互给予的社会支援加强了他们对当权者的进攻性反抗，并使之合法化。反抗的意识形态和运动就从这种共同的不满中发展起来了，人们组织了一个反对其雇主的工会或一个反对其政府的革命政党。

简言之，在一个集体情境中，权力的分化引起了两种不同的活跃的力量：一种是合法化的过程，它们有助于把努力方向一致的个体和群体组织起来，另一种是抵销性的力量，它们否认现存权力的合法性，促进反抗和分裂。在这些力量的影响下，合法组织的范围扩大了，从而把更大的集体都包括进来了。但是，反抗和冲突不断地重新划分着这些集体并促使它们沿着不同的路线重新组织。

复杂的社会结构的显著特征是：它们的构成成分也是社会结构。我们可以称这些相互关联的群体的结构为"宏观结构"，而把那些以互相影响的个体所组成的结构称作"微观结构"。在宏观结构和微观结构中的社会过程之间，有着某些类似东西。社会吸引的过程在伙伴之间形成了结合纽带，而结合过程也把各种群体团结成一个社区。个体之间的交换过程在他们之间引起了分化，而群际交换则促进了群体之间的分化。个体组成了合法的组织，这些组织又成了更广泛的合法权威团体的组成部分。反抗和冲突不仅发生在集体之中，而且也发生在集体之间。然而，这些类似东西不一定能掩盖下面两种过程之间的基本区别。一是在微观结构中支配着人际交往的过程，二是在宏观结构中代表着较为广泛的和较为复杂的社会关系特征的力量。

第一，对于充满着复杂社会结构的社会过程说来，价值一致具有重大的意义，因为，对于没有任何直接接触的个体和群体之间的社会交易说来，大家一致赞成的标准可以作为中介联系。共有的基本价值可以在一个社会的千百万人（他们中的大多数从未见过

面）之间形成结合纽带和社会团结，可以作为在功能上占个人吸引情感等值的东西加以使用，这种个人吸引可以把伙伴对子和小群体团结在一起。共同的价值标准产生了交换的媒介（货币是原型，但不是唯一的原型），只有这些媒介才使我们有可能超越个人交易和发展间接交换的复杂网络。合法化的价值准则使集中控制的范围扩大了，远远超出了个人影响的范围，一个合法政府的权威可以作实例。反抗的理想可以作为把陌生人从分散的各地拉到一起的集合点，并把他们团结在一个共同的事业之中。对这些问题的研究要求对社会价值准则和规范的意义进行分析，这种分析必然对有关交换交易和权力关系的分析起到一种补充作用，但不一定成为它的一种替代物。

宏观结构的第二种突生属性，是副结构中内在力量与联系各种副结构的力量之间的复杂相互作用。在这些副结构中，有些可能是个体所组成的微观结构，其它的副结构自身也可能是由亚群组成的宏观结构。在各种副结构中，结合、分化、组织和反抗形成的过程，常常因副结构不同而有很大不同，这些过程与宏观结构中的相应过程彼此之间都有相互作用。对于这些错综复杂的模式进行系统分析，我们在第十和第十一章中将仅仅勾画一个轮廓。这样的系统分析应该成为一种有关社会结构的一般理论的核心。

最后，持久的制度一般是在宏观结构中发展起来的。已经建立的合法化系统提出了它们能持续多久的问题。人们往往与最高的理想以及他们所共有的最神圣的信仰相认同，这种认同使他们希望把这些基本价值观一代一代地传下去。在建立和扩大一个合法组织时要有所投入，这种投入使人们对如何使这一组织稳定化并在面对反对派的攻击时能保证它继续存在问题产生了兴趣。由于这个缘故，形式化的程序就建立起来了，这使组织独立于任何个体成员并使它能够持续存在下去，超过它的成员的生命历程或

参加时期。制度化是指社会机制的突生，社会价值准则和规范、组织原则以及知识和技能都是通过社会机制一代一代传下去的。一种社会的制度构成了社会的子宫，个体就在其中成长和社会化，结果，制度的某些方面被反映在他们自己的人格之中，其它的方面对于他们似乎就是人类存在的不可避免的外在条件。传统的制度使社会生活稳定化，但也引进了僵化性，这种僵化性使社会生活很难适应条件的变化。反抗运动可能由此而兴起，以促进这种调整，然而，这些反抗运动本身随着时间的流逝也往往会变得制度化和僵化起来，同时产生对于更加新的反抗的需要。

相互性和不平衡性

> 现在，在这些不平等的友谊中，一方所得到的以及另一方有权要求得到的利益彼此并不相同；……例如，双方中较好的一方，或者较为有用的一方，或者是较为高级的一方——这都是可能的情况——所得到爱应该比他给出去的更多，因为，当给出的爱与应得的爱相称时，这就在双方之间产生了某种意义上的平等，而平等被认为是友谊的一个基本要素。
>
> ——亚里士多德：《尼考马奇的伦理学》

在社会交往中，有一种趋向于不平衡的张力，也有一种趋向于相互性的张力。"平衡"这个词本身就是模棱两可的词，因为我们不仅可以说"使我们的书保持平衡"，而且也可以说"在我们的恩惠中有一种平衡"。当然，这个词是指投入与产出不等。事实上，帐面上的平衡在典型情况下，是以收入和支出之间根本的不平衡为基础的，社会生活中的表面平衡也是如此。个体和群体至少对于在收入和支出之间维持某种平衡感兴趣；并且在社会交易中不要

欠债；由此就产生了趋向于相互性的张力。然而，他们的希望是他们的恩惠达到一种平衡并逐步积累起使他们的地位高于其他人的地位的信用，因此又产生了趋向于不平衡的张力。

有关均衡的论点是，所有科学的理论必须按照均衡的模型去考虑，或者是，任何均衡的模型都没有考虑到现实生活的动态。这一论点忽略了一个要点，即在社会生活的某一水平上维持均衡的力量在其它的水平上构成了打破均衡的力量。例如，为了让一个市场的供求保持均衡，必须有这样一些力量：它们在不断地破坏已形成的交换模式。同样，按照某种均衡模型，人才的流动依靠的是这样一些力量的作用：它们在社会的各个部分中创造不平衡和动乱。这儿所说的原则是：平衡的社会状态取决于其它社会状态中的不平衡。在一个方面恢复均衡的力量则会在其它方面引起不均衡。前面叙述过的交往过程便可以说明这一原则。

一位受到另一个人吸引的人将试图证明他自己对其他人有吸引力。因此，有个男孩受到了某个女孩的强烈吸引，而这个女孩受到该男孩吸引却没这么强烈，于是，男孩便渴望使他自身变得对她具有吸引力。为了做到这一点，他将试图给她留下印象，尤其是不厌其烦地使与他的交往对于她说来成为一种特别有报酬的经历。他可能要花费许多脑筋使她高兴，在她身上花费许多金钱，在他们约会时，他会做出许多她所喜欢的事情，而不是做他所喜欢的事情。让我们假定他获得了成功，她受到他的吸引的程度与他受到她的吸引的程度相等，即是说，她发现与他交往获得的报酬同他发现与她交往获得的报酬相同，事实表明，他们俩都同等地渴望能在一起度时光。

现在，吸引成了相互的，但是这种相互性是由交换中的某种不平衡建立起来的。当然，在这个阶段，双方都从交往获得了满意的报酬，结果，男孩可以按照女孩的意思行事，她想与他在一起呆多

少时间，他就愿意与她呆多少时间；而女孩呢，随时都准备与该男孩约会，只要他愿意，她都感到高兴。这些相互的报酬是他们彼此吸引的源泉。然而，对此作出贡献的是不平衡。他们俩都把时间花在交往上，这就涉及到放弃其它的机会，但是为了使女孩高兴，男孩还要作出特别的努力。她的陪伴本身给予了充分的报酬，而他的陪伴却没有，按照他们自己的评价，这使她成了"更为有用的或更高级的人"，而他必须拿出补充性的报酬，以便产生"双方之间某种意义上的平等"。当然，尽管这两个恋人可能都同等地渴望在一起度时光，彼此都使对方愉快，但要想使彼此的感情自发地形成一种完善的平衡，那是罕见的。在最亲密的关系中，如在婚姻、持久的友谊和较为短暂的依恋中，相互的吸引都是由贡献的不平衡所造成的。这种不平衡可以补偿自发情感中的不平等，尤其是用下列形式去补偿：即一方更愿意听从另一方的愿望。

这种概念与心理学的平衡理论有某种关系。我们可以简单地讨论一下这种关系。我们知道，纽卡姆的 ABX 图形涉及到的是某个个体 A，他受到了另一个个体 B 的吸引，并对某个对象 X 有一种确定的态度，他还发现，B 对 X 也有一种确定态度。①在这些因素中的任何两种之间产生的不一致，都会产生一种趋向于平衡的张力，不管是在个体的系统中，还是在集体的系统中都是如此。前者是指在内部的心理状态中，后者是指在人际关系中。例如，如 A 比较喜欢民主党人，而 B 比较喜欢共和党人，那么，对 A 说来，就有好几种恢复平衡的方法：他可能变得比较赞同共和党人；他可能错解了 B 的态度，认为他不是真正的共和党人；他可能对政治失去兴趣，从而使意见不一致不产生后果；或者他可能停止与 B 交往，而

① 戴尔多尔·M·纽卡姆：《熟悉过程》，纽约：霍尔特、莱因哈特和温斯顿出版公司，1961年版，尤其参见第 2 章，也请参见弗雷泽·海德著：《人际关系的心理学》，纽约，威利出版公司，1958 年版。

寻找其他伙伴(他认为，他们的意见与他更加一致些)。这儿的中心问题在于，人际关系中的不平衡对于使个体的精神状态恢复平衡的心理过程有什么意义，[1]对于人际关系中的变化又有什么意义。原先，为建立友好关系并与伙伴们融合在一起，个体势必会通过证明自己对伙伴有吸引力的办法去解决即将产生的吸引不平衡。正是这些过程，而不是纽卡姆要求人们注意的那些过程，才是前面已讨论过而且下一章要作更加广泛地讨论的主要问题。

前面所提出的理论原则是：社会交往中的某一平衡是由同一交往在其它方面的不平衡造成的。我们已经用作为相互吸引之基础的不平衡对这一原则作了说明。这一原则也适用于社会分化的过程。一个按其他人的要求提供服务的人会强制他们作出回报。如果有些人没有回报，他就感到有强烈的诱因不再提供他们所需要的帮助，把这种帮助提供给其他能以某种形式报答他的劳苦的人。受他帮助的人如果能拿给他某些东西作为回报，那就可能是一种非常令人满意的报酬。那些拿不出任何东西给他的人则处在一种压力之下，他们感到必须遵从他的愿望、按照他的要求行事，以偿还他的帮助。他们服从他的要求，这就给了他某种权力，使他可以任意地使用他们的资源去进一步实现他自己的目的。通过单方面地向其他人提供利益，一个人就积累了一笔愿意服从的资本，不管什么时候，只要他愿意，他都可以利用这笔资本把他的意志强加于别人，在有意义的范围之内，他持续地为他们提供他的利益。权力的一般优点使得那些除此之外没有其它方法偿还自己所需服务的人能够以自己的服从作为回报。尽管在一个人具有许多权力

[1] 通过减少不和谐(即减少一个不可及的物或人的意义)去恢复个体的心理平衡的过程，是莱昂·费斯汀格的著作《论内心冲突》的中心问题，埃文斯顿，罗、彼特森出版公司，1957年版。

因而他需要很多的利益这样一种极端的情况下，一个人即使愿意服从，也可能没有能力获得这些服务。

在这儿，权力的不平衡规定了交换中的相互性。单方面的服务引起了一种能使交换均衡的权力分化。事实上，交换平衡依靠的是两种不平衡：单方面的服务和单方面的权力。尽管这两种不平衡按照一种观点说，是形成了一种平衡或均衡，而按另一种观点说（也同样有效），交换平衡则使依赖性和维持它的权力的不平衡得到强化和持久化。权力差别不仅从定义上说是一种不平衡，而且实际体验也是如此。如果有可能，人们都倾向于逃避受统治，这就是一个证明。事实上，个体都热切期望通过偿还服务来履行他们的义务和回报他们所得到的服务，这样一种巨大的动力对于服从提供服务者的权力构成了一种威胁。相互服务形成了一种使权力达到平衡的相互依赖性，而单方面地依赖服务则维持着一种权力的不平衡。

在某种权力不平等的意义上说，权力的分化显然形成了一种不平衡；但是，我们必须提出这样一个问题，即在趋向于改变社会关系结构的某种张力这种意义上说，权力分化是否也必然会形成一种不平衡呢？在分析上设想出来并通过其它考察抽象出来的权力差别本身，创造了这样一种趋向于变革的压力，因为可以假定说，人们在不得不服从权力时体验到一种他们宁愿逃避开的痛苦。然而，人们从他们的统治者或政府那儿获得的好处，可能在价值上要超过他们因服从他或他的权力而遭受的痛苦。结果，权力差别带来的分析上的不平衡或动乱就被抵销了。因此，权力不平衡对于社会变革的意义就取决于被统治者对于权力使用的反应。

对于权力使用的社会反应再一次反映了相互性和不平衡性的原则，尽管是以一种新形式表现出来的。支配他人的权力使指导和组织他们的活动有了可能。为了对支配许多人的权力进行控制

而准备充分的资源使一个人或一个群体能够建立一个庞大的组织。加入该组织的成员将获得利益(如经济奖励)，作为交换，他们必须遵守上级的指示，并对组织作各种贡献。领导在组织中行使权力，它还从该组织获取对付其它组织或群体的权力。组织领导人的这种双重权力的一个最明显的例子是军队司令官既拥有管辖他自己的士兵的权力，又通过他们的武装力量对敌人拥有权力。另一个例子是商业管理机构，它不仅对它自己的雇员行使权力，而且通过企业的力量在市场中行使权力。一个组织的外在权力越大，它积累财富的机会也越大。领导可以使用这些财富作为报酬，在成员中进行可能的分配。

服从于权力使用的那些人——权力就扎根于他们的社会经验中——的规范性期望，支配着他们对于权力使用的反应。根据这些标准，加入一个组织或政治团体所获得的利益可能在价值上超过为获得这些利益要花费的投入，或者，对成员们的要求会超过他们因履行这些要求所收到的回报。因此，使用权力可能会产生两种不同的平衡，一种是为下级争得利益的肯定性不平衡，另一种是剥削和压迫的否定性不平衡。

如果一个组织的成员，或者一般地说，那些服从一个当权领导的人一致认为，对于他们的要求只有在考虑到领导所给予的充分报酬时才是公平和正义的，于是便会产生对上级的义务和忠诚的混合情感并对他们的权威表示合法的赞同。一种肯定性的利益不平衡给领导以合法的权威，进而加强和扩大它的控制作用。通过向统治自己的人表示合法的赞同和忠诚，下级对他们的领导所提供的利益进行了报答，但同时也加强了社会结构中的权力不平衡。

如果行使权力的那些人提出的要求被服从权力的那些人体验为剥削和压迫，尤其是，如果这些下级在为他们的苦难获得补偿方面一直没有成功，那么他们的挫折便会促使这些人对现存权力不

赞同和敌视。当被压迫者相互诉说他们的愤怒和侵犯时（假定有这样做的机会），他们的相互支援和赞同就会在社会上加强对于压迫者的否定取向并证明其合理性，他们的集体敌视可能会启发他们去组织一种反抗。过多地使用强迫性权力会引起积极的反抗，这种使用在组织（和群体）之间比在组织之中更加普遍。之所以如此，有两个原因，一是合法赞同的好处限制了组织的上级，二是合法权威的有效性一旦确立，就不再需要强迫措施。但是，过多地使用权力也会发生在组织内部，正如组织工会是为反抗雇主的剥削。一种对于服从权力者说来是否定性的平衡会激起反抗。反抗消极地回报（或者说是报复）了过分的要求，从而拉平比分，但它同时也在社会结构中引起冲突、不均衡和不平衡。[①]

即使是这儿考察的较为简单的社会交往结构，在一个方面的平衡在其它方面也会引起不平衡。引起平衡和打破平衡的力量之间的相互作用（如果说较为不容易说明的话）在带有其相互交叉的副结构的复杂宏观结构中则更为明显。在这种结构中，维持相互性和平衡性的力量，不仅对同一副结构的其它层次具有打破平衡和破坏均衡的影响，对于其他副结构也是如此。正如我们将看到的那样，打破均衡和恢复均衡性的力量在社会结构中产生了一种辩证的变化模式。

结　论

在这一章中，我们概括描述了作为社会交往结构之基础的基本过程，并且简单地指明了表示复杂社会结构之特征的某些突生力量。我们以简化形式表述的原则表达了对本书理论图式的综合

① 有组织的反抗表现了潜在的冲突，并使它们表面化。

印象。这些原则将在以后各章中加以详述和完善。在详细地讨论人际交往中的社会一体化、支援和交换过程之后，我们将分析群体中社会分化的各个方面，最后，我们的注意力将集中在这些社会力量和突生的新兴力量对组织和复杂的社会结构变革的意义上。

因此，讨论将从支配微观结构中的个体间社会互动的基本过程过渡到宏观结构中由多重相互交叉的副结构所组成的日益复杂的过程。我们将涉及到社会过程中的变化。当一种社会过程从较简单的社会结构向较复杂的社会结构变化时，上述那些社会过程就发生了。我们还要涉及到在较复杂的社会结构中突生的新的社会力量。例如，为了进行社会控制，整个国家不能够象朋友小团体那样主要依靠社会赞同和个人义务。它们必须随之制定形式化程序和给予强制性权力，如法院和警察力量，这是一个较为突出的角色。尽管从较为简单的社会结构向较为复杂的社会结构的过渡似乎是唯一的逻辑顺序，但这肯定会在社会生活的研究中提出某些问题。

两个人之间的交往模式，当然会受到发生交往的社会背景的强烈影响。因此，即使是对两人组合的社会互动进行分析，也不能把这一个个对子看作是脱离其它社会关系而存在的对子。例如，两个人的相互吸引以及他们之间的交换会受到每个人的其它机会的影响。结果，竞争的过程出现了，它们包括的范围更广，它们补充和改变了这个对子中的和其他对子中的交换和吸引过程。一个人支配另一个人的权力完全取决于服从的个体有没有社会选择对象，这个事实和某些其它事实使这个对子不得不在一个比孤立的对子更为广泛的背景中去考察权力关系。齐美尔对于二人组和三人组所作的深刻讨论在这一点上是很有教益的。①

---

① 乔治·齐美尔：《乔治·齐美尔的社会学》，格兰科：自由出版社，1950年版，第3和第4章。

第二章　社会一体化

谦虚应归于某种恐惧，即害怕产生完全应得的羡慕以及轻蔑，这种轻蔑跟随着那些被好运气陶醉的人；它是心灵力量的一种毫无价值的显示；那些达到最高成就者的谦虚应归于某种欲望，即想显得比他们的地位更伟大。

——拉·罗希福考：《箴言集》

一个群体的形成涉及到一体化纽带的发展，这些一体化纽带把个体团结成为一个凝聚的单位。这些就是社会吸引的纽带。个体之间以及个体与作为一个整体的群体之间的吸引力越大，尤其是，如果交往对他们的内在吸引力引起了共同的认同，那么，该群体就越凝聚。为了使一个新成员结合进一个现存的群体中，同样要求在他与其余人之间产生社会吸引的纽带。一个群体对一个人的吸引力激起他想成为一个成员的欲望，但只有当他证明了他自己对群体的其他成员具有吸引力时，他才能实现这种愿望并获得社会承认。

当个体通过社会接触彼此不断吸引并建立了能使他们的社会交往稳定化的共同纽带时，某些群体就形成了，在友谊小集团或帮伙中所发生的情况就是如此。前者是在大学生宿舍里形成的，后者是在都市的居民区中产生的。这些突生性群体常常界线不分明，事实上还形成了重迭性的小圈子，许多个体是好几个群体的边缘成员，偶尔甚至是核心成员。中学或居民区中的友谊群体典型地

表现出这种模式。其他的群体属于有组织或有制度的系统，如工作群体或家庭。在这些情况下，社会交往不是参加者最初吸引的产物，而是由其他人建立起来的外在条件的产物。孩子们无法选择他们的父母，而工人们则是被派往各个部门的，人们要求他们与该组织的某些其他成员相互配合。然而，有可能将工作群体(不谈家庭)的成员团结在一起的结合纽带确实依靠社会吸引的力量，与外部强加给成员们的最低要求相比，这些力量推动他们彼此交往得更多一些。这些结合纽带可以使人们辨认出，成员们属于某个显著的社会实体，没有这些纽带，工作群体将不会真正地成为一个群体，而仅仅是某个工头手下的一个由个体组成的集合。

构成一个群体的社会一体化发展之基础的吸引过程可以简单地加以概括。如果在社会吸引这个词的最广泛的意义上说，社会吸引指与别人交往的倾向性。如果一个人期望与别人的交往能带来报酬，那么他就会受到这些人的吸引。具体地说，他所期望的是，在给定的时间和地点上与这些人物的交往要比他做出其它选择能带来更多的报酬，有时，唯一的选择就完全不交往。他们对于他的吸引使他产生了一种在他们中间获得社会承认的欲望。为了能被他们承认，他必须证明他自己是一个有吸引力的伙伴。为着这一目标，他将寻求给他们留下印象的机会，并且表明，他具有的品质能使与他的交往具有报酬性。如果他成功了，那么他们就承认他；如果该交往给他们和他都带来了期望报酬，那么相互的利益就能加强相互的吸引，并帮助他成为该群体的一个不可分割的部分。

在群体形成的场合，交往中的许多个体都表现着这种倾向。这些原始的过程也在上述场合引起了其它社会过程。许多个体都想用他们的杰出品质彼此留下好印象，这种欲望导致了竞争过程的产生，而社会分化则是在随后发生的竞争过程中得到发展。这些

竞争和分化的过程增强了对支援性社会纽带的需要；正是面对着这些竞争和分化的过程，社会一体化的突生过程使该群体实现了稳定和统一。成员们后来对群体自身、它的凝聚力以及它的命运的一般认同，补充了他们之间作为社会团结之基础的相互吸引。

给别人留下印象

某人是个吸引人的伙伴，这个事实表现在别人参加与他的社会配合这一倾向中，而该倾向可以用多种方法查明。我们可以使用社会关系计量学的问题来确定每个群体成员在其余人中间的相对名望，既可以是作为一般成员的名望，也可以是作为一个作特殊努力的伙伴的名望，如一道工作或一道住宿的伙伴的名望。① 如果对交往没有外在限制，那么，任何一个群体成员在社会互动过程中接近其他成员的频率，就可以用作他的相对吸引力的一个指数。更为复杂的吸引力测量方法也可以想出来。例如，有一种看法认为，人们最有可能记住他们与那些具有吸引力的同事的会见。按照这种看法，如果你问某个工厂的工人："你能说得出曾经与你一道吃过午饭的同事的名字吗?"假设许多人都说出了某个同事的名字，而此同事却说不出他们的名字，那么，我们便可以用能说出该人名字者的数目作为这样一种计量单位。②

某人之所以是个吸引人的伙伴，其原因在于，他给别人留下过下述印象：如果与他交往则将有所报酬。他们可能期望，他的陪伴

① 见J·L·莫里诺著，《谁将活下去?》，华盛顿，神经和精神病出版公司，1934年版，尤其见第10—16页。

② 布劳：《官僚政治的动态》(第2版)，芝加哥大学出版社，1963年，第150—152页。正如这儿指出的，即使在这些差异不是由于被叫得出名字的那个人的不良记忆力而由于那些说得出他的名字者的误解时，它们也显示了他的吸引力。

会带来乐趣或在智慧上有所启迪，对他们的意见加以支持或者他能对他们的问题有所帮助，或者在他引人注目的陪同下被人看见是件乐事。分析上的一个关键差别是两种交往的区别：一种是内在地有报酬的交往，另一种是提供外在利益的交往，从原则上说，这些外在利益可以与交往本身分开。在第一种情况下，另一个人的陪伴是吸引的根源，而在第二种情况下，他所提供的特殊利益才是与他交往的诱因。抽象地看，差别待遇以及沿两种不同路线的相应概括化可能来自令人满意的社会经历。第一种，差别对待存在于这个引人注目的人与其他不吸引人的人之间，概括化则是从这种舒服的经历到“期望与他在一道的其它经验也将令人满意”，于是，对他的内在依恋就产生了。第二种，差别对待是在令人愉快的人和物或活动之间，概括化则是：来自其他人的类似东西或与其他人在一道的类似活动也将是令人满足的，于是，对于这些来自任何根源的利益的某种外在兴趣便形成了。

深刻的内在依恋从根本上改变了人际关系中的社会交易。基本的区别是在两种交往之间。第一种交往被参加者看作自在的目的，第二种交往被参加者看作是为实现某些更远目标的手段。商人与顾客的交往对于他就不是内在报酬性的，而是做生意赚钱的手段，但他与他所爱慕的妇女的交往就是内在报酬性的，对于他，是一个自在的目的。在具有深刻意义的亲密关系中，相互提供报酬是重新肯定和维持交往本身的手段，而在其他社会关系中，交往则是为获得各种外在报酬的一种手段。个体在对他们具有内在重要意义的人际关系中的强烈责任感，往往使得继续这一交往成为一种至高无上的价值，为了它，他们愿意作出巨大牺牲。在这些内在依恋的条件下，无私地为他人谋福利也常常能看到，例如：母亲对她的孩子的爱以及她愿为他们作牺牲而丝毫不想得到回报就是一个例证。某人对于自己所钟爱的人的福利作贡献，目的并不

在于以适当的外在利益的形式为自己所施的每种恩惠索取特殊回报。相反，这些贡献将作为表现该个体对于这一关系负有坚定责任的象征，用作使对方尽到某种相应责任并继续该交往的诱因。如果一个人为他人做出贡献并准备为他服务而不期望任何特殊偿还，而后者却通过为自己谋取外在利益来剥削前者，那么，在这种关系中就会出现严重的紧张局势。尽管在这些具有内在意义的亲密关系中直接服务没有报酬，但是每个参加者确实期望他对别人的奉献将通过那人对该交往的持久责任感而得到回报。

外在利益为比较伙伴、选择伙伴以及弃此取彼设立了客观标准。对于确定一个人对伙伴们的选择是否合理说来，它们是独立的标准。如果我们想做的是进行一场挑战性的棋赛，而不是其它什么，那么我们与这个而不是那个朋友下棋的决定，确然是对的或不对的，这当然要取决于这二人作为棋手的相对资格。然而，内在报酬性的交往在它们不能加以比较这种意义上是独一无二的，除非是纯粹主观地对它们所提供的满足进行比较。既然没有独立的标准，那么，一个个体的主观判断（例如某种交往对他是内在报酬性的）从任何有意义的角度看，都不能看作是错误的；经认可，它是对的。某些社会交往的意义所依赖的外在利益使得有关这些交往的事实性判断成为可能，但只有在价值判断适用于内在吸引性的交往时，才是如此。

然而，也有许多社会关系，并不能很容易地被划分成内在报酬性的或外在报酬性的。因此，工人们参加某个工会，不仅是为了改善他们的雇佣条件，而且也是因为他们内在地喜欢该工会中的伙伴关系，并且从帮助实现它的目标中得到满足。确实，这些是积极参加的基本诱因，因为工会所提供的物质报酬，对任何一个个体说来，都不依积极参加而定。问题不仅仅在于，该区别是一个分析上的区别，而实际的交往为混合型。问题也不简单地是，许多目的对

更远的目的说来是手段，或者，某些人的目的对于其他人说来是达到不同目的的手段。基本的困难毋宁说是决定下述问题的困难，即：一定的社会报酬能否被看作是能与获得这种报酬的交往分离开。

我们可以用参加一次晚餐会为例。一个人为享受饮食之乐而接受邀请，是一种毫不含糊的情况，纯粹为了享受看望自己的老朋友的愉快而接受邀请的某个人也是如此，前者的动机是外在报酬。后者的动机是内在报酬。现在，让我们看一看第三个人，他是为了能有机会会见地位高的人而来的，或者还有第四个人，他倾向于喜欢餐桌上的俏皮机智的打诨和海阔天空的谈话。与饮食相比，个体谈话的刺激属性是一种内在于交往的报酬，欣赏他们的高雅陪伴也是如此。另一方面，高声望显然是一种能够从具有它的那些人身上抽象出来的特征，它可以被用作评价潜在伙伴的吸引力的一个独立标准。欣赏精采的谈话也意味着：精采的程度被用作吸引和选择伙伴的一个外在标准。从这个角度看，第三和第四个客人之所以到餐桌上来找伴，不在于内在的吸引力，而在于晚餐会所提供的外在利益。人们的动人谈话既然都不被看作是一种内在于与他们交往的报酬，那么，还有什么东西可能是一种内在的报酬呢？

对于这个问题，有一种回答集中在内在—外在标准的相对性上。工会会员从参与集体努力以帮助实现共同理想中获得的满足，与其说是由他们的活动而带来的物质利益，还不如说是内在的利益，但是，这种从为工会目标做工作而得到的满足，与其说是从在思想相同的积极分子中间的友谊给他们带来的乐趣，还不如说是一种外在的报酬。同有声望的人在一起而被人看见，这是一种愉快，听这些人作有趣的谈话，这也是一种愉快，后者与前者相比，显得更加内在于交往，而简单地与好友在一起所产生的愉快，又更加内

在些。① 但是，是什么东西使得与某些人在一起变得内在地令人满足呢？这与其说是某种特殊种类的社会报酬，还不如说是某种确定交往中的各种报酬的融合，是它使这些融合在一起的报酬与作为它们的根源的那个伙伴无法分离，并由此产生了对他的内在吸引。最后，这种看法的一个重要含义在于，个体们对其他人的最初吸引总是以允许比较的外在因素为基础的。甚至堕入情网也是对于许多女子的具体特点进行含蓄（部分是无意识地）比较的结果，这些具体特点如：她们的长相和她们的魅力，她们的体质以及她们的性情是否适意。一个人身上的某些这类报酬性品质的融合就能产生内在的爱情吸引。同样，尽管人们可能是仅仅为社交伙伴而集合在一起的，对于从他们的社会关系中获得任何外在利益不感兴趣，但他们仍然必须通过揭示那些能使他们更受其他可能的伙伴喜欢的品质去证明他们彼此之间具有吸引力，这些品质必须是可以比较的，因而在某种相对意义上说，它们是外在的。

试图在其他人中间获得社会承认的个体有许多方法可以证明他们自己是吸引人的伙伴。新认识的人倾向于在他们的谈话中发现某些能指明共同经历或特点的线索，如曾在欧洲打过仗，来自同一个州，通过把那些能揭示他们的背景或意见的事件联系起来，以促进彼此的深入了解，如这个人信天主教，那个人相信社会主义。他们常常得到的仅仅是零星情况，这些情况也许表明，某个人的亲切态度仅仅是对待新人的，这些新人也许会作出反应，否则，对其它共同点的探究还将继续下去。态度和价值观彼此相同的个体为

① 普遍主义—特殊主义是构成外在—内在区别之基础的抽象尺度。帕森斯认为，普遍主义—特殊主义以及社会取向中的其它分化，都涉及到这些日益细致的区别的成套系列。例如，参见塔尔考特·帕森斯和罗伯特·F·贝尔斯的著作：《家庭、社会化和互动过程》，格兰科，自由出版社，1955 年版，第 117—118 页，以及第 161—166 页。

他们的看法相互提供社会支援，这种支援使他们的交往具有了吸引力，尤其是，如果在他们取向中的微小变动，向他们讨论的问题提出了某种挑战，则更是如此。某人是个美国人或他反对共产主义，这个事实几乎不会使他在这个国家成为一个特别吸引人的伙伴，因为，实质上由所有人共有的属性和价值观是分不出彼此的。如果你想变成一位具有不同吸引力的伙伴，你就必须有不同的意见或取向，这样一种不同的观点不仅使一个人对那些观点相同的人产生了吸引力，而且还使他对那些不具有相同观点的人产生了排斥力。人们往往担心自己会冒犯自己的伙伴并被他们抛弃，这就为什么在开始认识的阶段，个体总是只谈很少一点有关他们最与众不同品质和看法。另一种证明自己具有显著吸引力的方法，是把那些能博得别人的欣赏或尊敬的品质留在他们的印象中。

在个人与个人、群体与群体之间，用来给别人留下印象的策略差异很大。价值观将决定，群体成员们认为什么东西给他们的印象最深，而才能则决定了某个个体怎么给他们留下印象，上述策略将取决于价值观和才能。当然，人们在参加活动和与别人互动的过程中是在不断地、没有特定目的地形成印象。但是，在一个新群体中对于获得社会承认的兴趣使个体们自觉而又谨慎地给别人留下一个好印象。"人们不允许一种有关他们活动的印象如同他们活动的一种偶然的副产品那样出现，相反，他们能够（在这种情况下也常常确实）为他们的参考构架重新确定方向，并把他们的努力花在创造自己所想要的印象上。"① 对于某些个体，这可能涉及到揭示他们的广博知识，而对其他人，则是显示他们的老练智慧。在一个群体中，运动才能可能是一种给人以深刻印象的品质，而在另一个群体中，则是艺术才能。为了造成一个好印象，一个人必须推

---

① 欧文·戈夫曼：《日常生活中对于自我的表演》，爱丁堡大学社会科学研究中心，1956年版，第162页。

想，他的品质中有哪一种将在某个确定群体中产生这种印象，并相应地调整他的行为。然而，自觉地考虑给别人留下印象很容易弄巧成拙。如果某个个体过分自觉，他的笨拙将留下一个糟糕的印象。如果别人怀疑他装腔作势，他也会从此造成了一种不好的影响。给人留下一个良好的第一印象是一种微妙的自吹方式，但它的成功取决于它是否自然，丝毫不能显得是自吹。

表演一个有关自我的感人形象要承担某些风险：显得自夸或自满的风险，强迫别人接受极端意见的风险，一般还有惹他们非难的风险。反过来说，冒风险本身就是一种给别人留下印象的方法。高等能力会给人以深刻印象，过人的勇气也是如此。虽然一个特技飞行员并不是我们曾见过的最熟练的表演者，但我们却不能不赞叹他的胆量。因此，冒险能够使缺乏给人印象技巧的人给别人留下深刻印象。在某项活动中有高度能力的人也可以用这个事实谋求好处而不暴露他的技巧，以便通过完成对一个不太熟练者说来是过于大胆的行动去博得不知内情者的更多赞叹。扮演小丑的绷索艺术家便能以滑稽的方式表现这种策略。

敢于冒失败和非难的风险以及成功地应付挑战的能力可以赢得人们的尊敬。戈夫曼的"角色距离"概念便是指这种给人留下深刻的方法。① 以儿童的旋转木马打比方，他指出，两岁大的孩子一般发现该运动太危险了，哭叫着让别人把他抱下来。到了四岁，他便能应付这一挑战了，他全神贯注地骑木马，严肃地对待它。然而，到上学年龄的儿童就不再热衷于骑木马了，但仍然会在木马上干些蠢事，如松下他们的皮带，举起他们的双手，当木马还在旋转时从这匹马上爬到那匹马上，以此表明他们已超过骑旋转木马的阶段。这又是一件令人专心致志的任务，该任务提出了一种有意义

① 参见戈夫曼著：《遭遇》，印第安纳波利斯，鲍勃斯—梅里尔出版公司，1961年版，第105—132页。

的挑战。他们的大胆举动是故意作出来的，以此表示与骑在一匹木马上的"小孩"角色的距离。通过展示角色距离，他们对较大孩子的高等地位提出了要求。

角色距离是一种揭示某个角色的要求低于某人能力这个事实的尝试，正如戈夫曼在讨论医务人员在做手术时经常开玩笑和逗乐这个事实时所说明的那样。在一次手术中，要求实习医生和资历较浅的住院医生做的日常工作有失大夫的体面，并且意味着一个低级角色。资历较浅的医务人员在履行他们的职责时所说的玩笑话可用来证明：这些任务不吸引他们的全部注意力，他们有资格与这个低级角色保持距离。照理，主任外科医生的责任似乎应把他的全部精力都投入他的工作中，然而，他也表现出角色距离，具体做法是：在手术期间说些幽默的话。他对下级医护人员所采用的滑稽声调有一个重要作用，即可以避免他不客气的有时是批评式的指示可能对他们的镇定和有效的配合产生的不利影响。尽管戈夫曼没有明显地这么说，但情况似乎是，主任外科医生的玩笑也能用来表明，他是高于对他的角色要求的，就象实习医生的玩笑一样。

不管一项任务的困难有多大，把全部精神集中在上面就意味着，这个人已经竭尽全力了。确实，在一次手术的最关键的阶段无疑不会有逗乐的事情发生。[①] 能够在其它阶段——这些阶段也对他提出了重要要求——开玩笑的外科医生表明，他的能力是如此之大，以至于能不费多大力气就可以完成相当困难的任务。一般说来，紧张地从事一项工作意味着，一个人的能力极限正在接近。因此，轻而易举地完成一项复杂任务，就能给人留下十分深刻的印

---

① 戈夫曼在一次个人通信中指出，尽管外科医生在手术的关键阶段不会开玩笑，但他们有时发出哼哼的声音。哼哼声不是很令人分心的，要比开个玩笑轻得多，但它确实可以用来表示，一个人即使在这种关键时刻也不充满焦虑，它可能是"在黑暗中吹口哨"的一种形式吧。

象，这在某种程度上是因为不集中全部精力增加了失败的风险。一项业绩越困难，它就越能给人留下深刻的印象，而且失败的风险也越大。角色距离，以十分轻松并且甚至在完成一项复杂任务时都没有全神贯注的形式出现，就给人留下深刻的印象，因为它增加了失败的风险，同时也表明对某人应付挑战的能力的信心。

有两种相反的手法可以使完成一个困难行动给人以特别深刻的印象。例如，马戏艺术家在最终获得成功之前，总要鼓起每块肌肉并且显得差点失败，这可以引起观众的恐惧。反之，如果有人很容易地完成了他的困难行动，似乎这对他就象儿戏一样，那么，这个人也能博得人们深深的敬佩。表现紧张还是轻松使一项困难任务的完成能给人留下更为深刻的印象，这取决于观众的感受，并且最终取决于此节目难以完成这个事实必然被人们相信，还是能够被当作理所当然。如果其他人不知道完成这个节目有多难，那么，在表演过程中，表现出专心致志以及紧张，就会提供这种知识并且增加他们的敬佩。如果他们知道了有关的困难性，那么轻而易举地完成这样困难的任务能给人以极其深刻印象。

新的社会情境一般会提出某种挑战，这是因为存在着不能给人以深刻印象的风险。如果某个人把一种社会情境体验为一种挑战，那么，对于这种社会情境说来，其他人出现必然是件对他十分重要的事，因为，这将使他考虑到，要给他们留下印象，还要赢得他们的赞同。由于这种社会情境将被体验成一种激动人心的挑战，而不是一种使人衰弱的威胁，所以他必须完全相信自己赢得他们承认——如果不是尊敬的话——的能力。不充分的挑战使一项社会事务令人厌烦，而过分的挑战又会使它令人苦恼。它是社交聚会，在其中，个体不能理所当然地认为自己可以成功地给别人留下深刻的印象，但是确有适当的成功机会。这种成功能振奋他们的精神，促使他们参加社会往来。确实，彻底介入任何活动——不

管是一种游戏或一项体育运动还是一个人的工作——似乎要取决于这样一种居中的挑战，它使结果未可预断，但也限制住了失败的威胁，不是因为失败不太严重（在赌博中输钱），就是因为失败不太可能（在飞跃滑雪中丧命）。① 如果失败的危险变得较为严重了（这场赌博中的赌注变得太高；在一次紧急情况下有一条沟壑必须跳过去），激动人心的挑战可能很快地转变成一种令人不快的威胁。把巨大的危险看作一种挑战而不是一种威胁是罕见的和给人以深刻印象的能力。

为什么人们为了应付一次挑战敢于拿生命、四肢和财富去冒险呢？是什么东西使得高速赛车或解决一个国际象棋的问题（即使无人在那儿表示社会赞同时）那么令人愉快呢？它可能是某个可称之为"逆次级强化"过程的结果。社会报酬应该把它们的意义归诸次级强化的心理过程。人类的初级满足本来取决于他们环境中他人的某些行动，并且与这些行动产生了联系，如母亲的养育或父亲的赞同。其他人的这些行动和有关行动在适当的过程中变成了内在的社会报酬，它对该个体的行为起着次级强化物的作用；重要伙伴的尊敬和赞同是突出的实例。因为冒险使一个个体赢得了社会的赞同和尊敬，所以这些次级强化物就激励他去寻求他能应付的挑战。应付挑战与获得这些社会报酬的反复联系，通过一种次级强化的过程，使得应付一次挑战变得内在地具有报酬，从而鼓励个体去寻求挑战性的情境，甚至当他们独自一人时也是如此。来源于个人机体的报酬，在某个过程中致导了来源于社会的报酬。因为这个过程是次级强化的一种类型，所以，社会报酬能在其中导致为个体所固有的新报酬的过程可以被称逆次级强化。

---

① 见戈夫曼：《遭遇》，第 66—79 页。

一体化的自相矛盾

在一个集体情境中，给人以深刻印象的品质在某种意义上使一个人有吸引力而在另一种意义上则使他没有吸引力，因为它们引起了对于被拒绝的恐惧并对群体中的其他人构成了一种地位威胁。既然高于我们自己品质的品质给我们留下的印象最深刻，也能给其他人留下印象，那么，一个具有这样品质的个体就完全可能感到我们不能给人以印象，并且知道，他能给其他许多人留下印象，这件事就使我们有充分的理由害怕他的拒绝。如果他受到我们群体的吸引，当然就没有任何迫在眉睫的拒绝危险，但人们大可怀疑，如果不付给他高地位的价格，一位给人以印象的人能够留在该群体中。由于我们期望从与一个给人以深刻印象者的交往中获得报酬，所以这种期望中的报酬就使他具有了吸引力。同时，这种期望中的报酬也会使我们依赖于他并服从他的指挥。因为，按照本性，报酬性的社会经验同时产生着社会吸引和社会依赖。① 自相矛盾的是，使一个人吸引其他人的属性本身也引起了对于依赖的恐惧，恐惧使他们不愿意承认他们被吸引。

这一观点要求我们作进一步精心推敲，以免它显得过于简单化。通过表明自己与某个群体的成员具有共同利益、拥有他们共同的价值准则，一个人可以与他们建立起联系的纽带。这样，他就可以证明他自己是一个吸引人的伙伴，而没有形成一种地位威胁。新参加某个已有群体的人往往精确地使用这些策略及其它不具威胁性的策略，如用讨好的话去巴结别人以获得社会承认。然而，这样的策略仅仅在引起最低程度的社会吸引方面获得成功。尽管动

① 参见约翰·W·蒂博特和哈罗尔德·H·凯利著，《群体的社会心理学》，纽约，威利出版公司，1959年版，第21—24页和第66页。

摇不定的新参加者可能会感到，把自己局限于这些策略太受拘束，一个新组成的群体的成员——其中没有一个人的社会地位并不比其他人的社会地位更加动摇（当然，稳定感方面的心理差异还是存在的）——会经常使用更富有侵犯性的战术以便使自己成为重要的伙伴。通过用令人尊敬的品质给别人留下印象，他们试图使他们的吸引力不同于大多数人的吸引力。

例如，某个同事不能博得别人在专业上的尊重，但他的谈话可能较为有趣。还有一位同事则能博得专业上的尊敬。与前者相比，后者是一位更具吸引力的社会伙伴。唯一的事实是，人们尊敬他并不会使他们依赖他或从属于他。他在一个群体面前就专业问题所作的动人讨论已由他们对他的专业知识表示欣赏和尊敬作了充分地偿还。然而，如果他们中有些人反复地要求他对他们的问题作建议，那么，他们就会对他感激，长此以往，他们对他的依赖也许会要求他们去服从他的要求。如果有一位专家，其他人不得不依靠他的指导，那么，按他的愿望行事的义务将有损于他作为他们的一位可交际伙伴的吸引力。服从一个人的意志阻碍与他的轻松交际。尽管对另一个人的尊敬本身不会妨碍轻松交际，但这些过程具有反馈效果。人们期望受人尊敬的专家对作为一个整体的群体以及它的个体成员作出重要贡献。这些即将作出的贡献导致其他人和专家都预期他们将感激他。在预料他们的未来依赖时，其他人不可能感到他们与一个他们高度尊敬的人在一起会是完全自由自在、无拘无束的，甚至在他们实际上具有了承担他的一个下级角色的责任之前就已经如此了。

因此，造成社会一体化自相矛盾的因素是使一个人成为一个特别吸引人的和重要的群体成员的给人以深刻印象的品质，也能对其余的人构成一种地位威胁。结果便是有一种防御性的不甘心，即不甘心让自己很容易对别人产生深刻印象。这种不情愿在为获

得社会承认的竞争中是一项重要的策略，带有群体形成早期阶段的特点。因为群体成员们都试图用他们作为伙伴的杰出吸引力彼此留有印象，所以他们便互相进行竞争。这与经济市场上的竞争相反。在经济市场上，一个商行的竞争对手就是它的顾主（即它想竞争到他们的订货单）的情况实属罕见。而在为获得社会承认而展开的竞争中，每个群体成员的竞争对手就是他想竞争到他们的吸引和尊敬的同一批个体。在给乙以印象并赢得乙的高度尊重的行动中，甲越成功，则他在丙身上引起的不愉快也就越多，丙在乙眼里的相对地位便受到了威胁。在这个图式中，所有的群体成员同时扮演着甲、乙、丙的角色，这就使竞争过程大为复杂化了。每个成员都有兴趣把自己已对其他人的品质产生了深刻印象的证据收回来，因为，他在对他们表示高度尊敬方面的表现有可能帮助他们提高他们在群体中的地位，从而使他们占有对他的竞争优势。

这种竞争可以被设想成一系列相互连锁的、混合的游戏，群体成员在其中既有某些共同的利益，又有某些冲突的利益。如果成员们既受到群体的吸引，又受到彼此的吸引，那么他们在建立和维持社会关系的活动中就具有某种共同的利益。我们可以对维持某种社会交往的各种力量作一个简化的设想，这就是两个伙伴中至少有一个必然受到了另一个的高度吸引。如果每人都对对方怀有高度的尊敬，那么便存在着一种伙伴关系。但是，如果只有一个人对对方怀有高度的尊敬，那么，就是他所承担的下级角色在支持着这一关系。假定每个个体的第一偏好都是以别人的高度尊敬为基础的社会关系，那么，在这一方面他们便具有冲突性的利益，尽管每个人都宁愿用相互关注社会互动的结果加以维持的关系（如果任何一方都不表示对另一方的高度尊敬，则它可能会是结果）。该群体成员必须在两种做法中作抉择：其一是，收回他对其他各种成员的尊敬表现，因而危及了他继续为努力获得上等地位而进行交

往；其二是，为保证他的交往而表示对他们的尊敬，所付出的代价是，可能不得不承担一种下级角色并肯定不能获得一种上等角色。该个体的选择并不一定与其他所有群体成员相同。他必须估计一下他赢得单方面尊重的机会，他必须衡量一下，四种可能结果的相对价值。他对机会的估计以及对相对价值的衡量决定着他的选择。该情境可以按下述报偿矩阵加以图解。①

乙的选择	甲的选择 表示尊敬	甲的选择 收回尊敬
表示尊敬	伙伴关系 （两人的第二选择）	甲高于乙 （甲的第一选择）
收回尊敬	乙高于甲 （乙的第一选择）	没有关系 （两人的最后选择）

尽管这样一个矩阵粗糙地、过分地简化了该社会情境，但它确实突出了各种策略的意义。如果每个个体都选择那种使他能产生自己的第一偏好（即收回高度尊敬的表示，因为只有它能产生高地位）的策略，那么，他俩最后以他们最不愿意的选择（没有关系）而告终。如果每个人都采取那种避免出现最高可能损失（没有关系）的危险的策略，两个人都对对方表示尊敬，那么，一种伙伴关系就可以建立起来了。然而，我们正在考察的该群体过程最活跃的成分却逃脱了这种图解化。群体成员如果不了解其他人的策略就无法先验地决定策略，但他们处在不断地相互影响之中并反复地改变他们的行为来对他人的先前行动作出反应。② 社会沟通提供了

① 关有把这类矩阵广泛应用于有关社会行为的两种理论中的问题，请参看蒂博特和凯利的著作（在所引的书中），以及托马斯·C·谢林著：《冲突的策略》，剑桥，哈佛大学出版社，1960 年版。

② 蒂博特和凯利以及其他某些人在这个重要方面通过提请人们注意连续的行动和探索的意义确证了博奕论（上引书第 24—25 页），但是，他们的决策却忽视了矩阵中的构成他们分析（第 19 页）之核心的那些连续效果也对他们的理论构成了一种严重限制。

有关在一个群体中达到高级地位的机会的线索，而且为达成能使共同利益最大化的一致意见提供了机会。此外，许多这样相互连锁的比赛——在十个人的群体中将有四十五场——的存在也在改变着情境，因为某些比赛的结果会影响其它比赛的条件。例如，一个人在成功地赢得某些成员的尊敬的同时，也改善了给别人以印象的机遇。最后，不仅仅存在着一系列相互连锁的对子关系，还有一个自身是动态的群体结构。个体之间的交往过程（如他们努力彼此给对方留下印象）常常以未曾预料过的方式在社会结构上留下了它们的印记，而突生的结构条件本身又改变了后来的交往过程。

群体形成的早期阶段为争取社会承认而进行的竞争可作为一项领导选拔考试，一般说来，它也考查成员们对群体作各种贡献的能力。虽然不是所有群体都有要求做出有助益的贡献的特殊目标，但是所有群体都确实要求成员为群体的生存作某些贡献。甚至象一次晚餐会这样一种短暂的聚会也取决于某些参加者能否引起别人的谈话兴趣。在群体成员们证明自己彼此有吸引力时产生的竞争，能促使他们展示自己最能给人以深刻印象的品质。这种显示潜力使得群体发现了各个成员对于作必需的贡献所具有的能力，从而依靠他们。这种竞争性的竞赛也促使群体成员怀疑那些似乎并不现实的对于高级能力的要求，并要求提出取消上述要求的证据，或者贬低那些似乎能给人留下印象但他们怀疑并不可靠的尝试。这些竞争性的战术通过阻止夸大和欺骗以及使错误印象不可能再隐藏下去的做法去改进选拔考试的效果。

对于作为一个整体的群体或个别地对于它的成员们作出实质性贡献的那些人，对高级地位有一种无可否认的要求。为了保护他们自己在该群体中的地位，成员们对于从别人那儿收回社会承认越是感兴趣，他们对于获得必需的贡献就有越大的兴趣，因为他们从群体成员资格中所获得的利益要依这些贡献而定。如果没有

人去加强一个工会或组织一个团伙，帮助工人伙伴或为一个篮球队得分，这些群体的成员们将被剥夺这些重要的利益。对那些产生出这些可能的利益的人，群体成员们有某些义务——它们可以通过授给这些人以高级地位来进行偿还。他们由此获得了尊敬和服从，这是对他们过去曾经作过的贡献的报酬，也是对未来继续作贡献的诱因。

群体中的地位突然分化加强了人们对一体化纽带的需要，特别是那些没有使人们尊重他们做重要贡献的能力的人，更感到有这种需要。他们不得不承认别人的高级地位，这逐渐损害了他们自己的安全，并对他们一直试图表现出的那种感人形象产生了怀疑。他们尚未获得充分的社会承认，为巩固他们在群体中的地位并增强他们的自信心，他们的下属地位增加了他们对于支援性纽带的需要。在通过显示杰出能力以证明他们自己有吸引力方面，他们没有成功，这限制了他们借助其他手段来实现自己的目的。许多群体成员都发现他们自己处在同一种情境中，这个事实提供了这样做的可能机会。

在彼此留下印象的过程中，这些群体成员都已表明，他们具有吸引人的品质，尽管不是那种高级品质。高级品质能保证为伙伴们提供巨大利益，因此，也能强制他们压倒他们自己的防卫性不情愿，即不情愿承认一位以前的伙伴作他们的上级。因要求高级地位而产生的防御性反应隐含在表现出给人以深刻印象的举动中。使这种要求变得无可否认或者收回这种要求的做法都能克服这种防御性的反应。这些群体成员的早期策略，是仅仅显示他们给人以深刻印象的品质。现在，他们一反这种策略，只展示他们的弱点。鉴于一个个体往往在初次结识时掩盖他的缺点以及不讨人喜欢的特点，所以他常常在开始社会交往后不久以及在交往变亲密之前很久便很容易承认这些缺点。在他的哈佛口音和培根山的朋友们给

我们留下最初的印象之后，他可能会讲一个暴露他的移民背景的故事。在只谈他事业上的成功之后，他可能会让我们知道一点有关他曾经遇到过的挫折。他不再仔细地保护自己不受最小的嘲笑，现在，他可能会自嘲地说些笑话了。①

这样一种自我贬低的谦虚是为了使人消除敌意确确实实如此，因为这消除了防卫的需要。当听众同情一个人的烦恼或讥笑他的愚蠢时，他们感到自己向他靠近了，因为他不再是一种他们必须保护自己不受其侵犯的地位威胁。通过请人们注意他的弱点，一个人就等于贴出了公告：他从群体中的高级地位竞争中退出，他觉得被承认为伙伴就是对他的吸引人的品质和它们能使他作出的任何贡献的充分报酬。当许多群体成员撤回他们对于高级地位的要求并吁请伙伴群体的承认时，他们对于吸引的潜在感情——由于他们原先是彼此吸引的并在对方身上发现了更吸引人的特征——就从摆脱了由于惧怕丧失地位而强加的束缚。随后，他们就倾向于建立相互联系，这种相互联系满足了他们对于社会承认的需要并且支持和构成了社会一体化的基础。

可以肯定，自我贬低并不总能促进同情和社会承认，在某些情况下，它有导致不舒服和拒绝的相反效果。有这样一个人，我们很欣赏他的杰出品质，如果他谦虚地承认他的某些缺陷，那么这将加强我们对他的尊敬以及他对我们的吸引，不会给我们带来任何不舒服。另外有一个人，我们并不认为他吸引人，但如果他坚持要对我们谈他的缺点，这将使我们很尴尬，并使我们会不再与他为伍。原因在于，他表示谦虚是要求得到承认，但他对于我们缺乏吸引

① 这种策略的逆转由埃夫林·沃的一段文字作了绝妙解释。在这段文字中，谈话者把他的妻子描绘成"在用她的漂亮和我的名望给敏感者留下第一印象方面是个老手，但是，优越性一旦确立，便迅速变为一种几乎轻佻地讨人喜欢的卖弄地步。"《重访布里兹海德》，纽约，戴尔出版公司，1956年版，第220页。

力，这个事实使我们无法满足这一要求，当一个人的期望没能为他人所满足时，就会象戈夫曼所指出的那样，产生尴尬。[①] 一个人展示自己的缺陷并不会使他具有吸引力；这样的自我埋没只能激活一直被抑制的，现存的吸引情感。因此，除非是一个群体成员吁请人们注意的弱点在重要性上比不上他已表现出来的吸引人的品质，否则他在做下面这件事时将不会成功：他告诉别人说，作为一个伙伴，他是可以接近的，也是有吸引力的。他这样做，只会说服他们相信，他根本不是一个吸引人的伙伴。

已达到高等地位的那些群体成员，也倾向于作自我贬低，当他

坦率常常是传染性的，特别是当它经证明在赢得伙伴群体的承认方面行之有效时更是如此。一个不再试图表现自己能给人以印象的个体请别人也照他的样子行事，更多的群体成员也这样做，于是，其他人也更容易这样做。在一个在知识上自命不凡的小圈子里，第一个承认自己比较喜欢看电视而不大去参加交响音乐会的人，就谦虚地承认了一个弱点。他的坦率可能会很好地鼓励别人去承认他们的爱好缺少文化修养。现在，对于更多的其他人说来，参加谈论他们对西部电影或摔跤或报刊连环画的爱好，已不再与自我贬低的谦虚有关了，而是表现他们试图与其余的人建立共同的纽带，这些纽带允许成员们放松精神并去享受彼此的陪伴。在这一过程中被发现的共同兴趣——不管它们是棒球，艺术还是和平主义——都是能团结该群体的一体化纽带的重要源泉。肯定地说，开始把人们聚拢起来的那些理想和目标成了由他们所组成的群体的团结纽带。然而，在那些没有这种明确目标的群体中，发现共同纽带对于社会一体化的发展十分重要，这种发现往往会在群体成员们退出地位竞争时形成。

简言之，竞争和社会分化的过程创造了张力，这些张力增加了人们对于群体中一体化纽带的需要。因为某些群体成员发现，有必要退出争夺高级地位的竞争，所以他们就建立了一体化纽带，这些纽带变成了群体团结的基础。植根于伙伴关系之中的社会团结对具有工具性目标的和在特点上基本是社交性的群体都作出了重要贡献。例如，大规模地参加一个工会或一个政党可以提高该组织的效力，没有这种大规模的参加，它就不可能用民主方式进行统治。而这种大规模的参加就要依这种一体化联系而定。如果积极的参加既不是由博得尊敬和达到领导位置的期待刺激起来的，也不是由来自与共同事业中的意气相投者共同工作的满足刺激起来的，那么，它将不可避免地会局限在一小部分人身上。要想使大规

模参加这一情况发生，交往应该具有内在的吸引，伙伴关系的一体化纽带也能使交往这样。某些群体成员不得不为高级地位展开竞争，以便为选拔得力的领导找出一种方法，但是，为了保持社会一体化，必须有许多人确实参加这种竞争。停止为高级地位展开竞争的人将在该群体中赢得社会承认，以便作为他们对群体所作出的贡献的交换。

检验某些推论

杰出的属性对于在群体中建立友好关系并不是一笔毫不含糊的财产，因为它们倾向于把一个个体变成一种地位威胁以及有点不可接近的和吸引人的人。常识可能会使人们觉得，如果别人发现，某个群体成员有两种特质能吸引人，而另一个成员的这些正面品质中只有一个能吸引人，那么，其余人更可能把前者作为朋友，而这两种特质都不具备的人则最不可能在伙伴群体中获得友好的承认。与此相反，从以上介绍过的理论中引伸出来的推论却是：如果有些群体成员的突出特质具有肯定性，因而使他们能吸引人，不过，他们的不惹人注目的特质又具有**否定性**，从而使他们可以接近，那么，他们就会有赢得非正式承认的最好机会；与此相对应，那些在一个较为突出特质上是否定性的，而在一个较不突出特质上是肯定性的人，具有最少的机会。我们曾使用一份来自某个福利机构的十二个工作群体的访谈资料来检验过这个推论。①

为了进行每种对比（即是说，在每个表格中），我们把十二个群体中的六十个包装工人作了分类，依据是，以两个特点作为自变量，以他们的非正式承认作为因变量。对于因变量的测量方法是，

① 布劳：《一种社会一体化的理论》，载《美国社会学杂志》，第 65 期（1960 年），第 550—553 页。

他自己的群体中的其他人是否以某一给定的个体的教名为基础。我们也用社会测量学的测量标准（如在同事中的声望和被尊敬程度）来表示较为突出的特质，用背景特点（如资历深浅）和阶级出身（如父亲的职业）作为较不突出的特质。该理论所暗示的预测是：教名的非正式性在那些肯定性品质较为突出而否定性品质不太突出因素的个体中间最为普遍，教名的非正式性在那些较不突出的属性是肯定性而有关较为突出属性则是否定性的那些人中间最不普遍。结果，在我们考察过的十八个交叉表格中，有十五个证实了这一预言。①

琼斯和他的同事们做的一个实验特别有趣。这个实验在某种程度上显然是用来检验上面所介绍过的那种理论的某些推论。其中一种推论以前曾发表过。② 这些实验者想检验的是：当受到个体之间在地位上的差别和达到彼此相容（用我们的术语说，是社会一体化）的压力总量上的差别影响时讨好别人的倾向。为着这一目的，实验者将杜克大学的七十九名海军后备军官训练队的大学生作为被试，这些被试以一个高年级学生与一个新生配成对子，他们分别是高地位的和低地位的个体。在该实验中，每个被试都坐在一个幽僻的小房间中，假定从他的伙伴那儿接受标准化的、书面的通信，并且将自我评价、对各种问题的看法和对伙伴的评价发给他的伙伴。实验变量实际上是实行一体化的压力。实验者通过事前下达的指令引进实验变量。他们告诉所有被试说，每个对子由一个指挥官（高年级的学生）和一个下级（新生）组成，并且说，他们的

---

① 因为并非所有十八个测验都是彼此无关的，所以该发现为该推论提供的仅仅是启发性的支持。

② 爱德华·E·琼斯、肯尼思·G·格根和罗伯特·G·琼斯著：《在一个地位等级制度中的领导者与被领导者之间的讨好战术》，载《心理学论文》，第77期（1963年），总第566期。

伙伴已经表示，他比较喜欢与他们一道工作。同实验群体谈话的主要语句是："在组成对子以后，换句话说，我们想看到，指挥官是否终于高度评价该下级了，以及该下级是否终于喜欢和尊敬该司令了。"另一方面，同对照组的谈话则强调："我们并不特别关心你们是否终于彼此喜欢……我们仅仅对以下问题感兴趣：在对另一个人获得清晰印象方面，你能做得多么好。"①

为了测量自我表演和自我贬低，实验者给了被试一张列有二十四对反义词的表，如有力——衰弱，然后，请他们在自己的特点上划勾，并指出他们认为最重要的那些特点。另外，这些评定假设已发给了他们的伙伴。实验者把有关重要的和非重要的项目的相应得分输进计算机。大部分被试，尤其是那些处在控制条件之下的被试，在重要属性上对自己的评定都高于在非重要属性上对自己的评定。这就表明，他们试图给他们的伙伴留下印象。总的说来，被试们的自我评定在实验条件下要比在控制条件下更为谦虚，这表明，趋向于一体化的压力促进了自我贬低。一项经过检验的特殊假设是：在一体化的压力下，上级比下级更有可能在非重要的项目上比在重要的项目上对自己作较低评定，因为，通过这样做，他们就证明了他们自己是可接近的伙伴，同时也维持住了尊敬。结果证实了这一假设。但特别有意思的是这些研究结果的一般模式。

要求赢得社会承认的压力使上级和下级在他们认为重要的那些品质上都变得更为谦虚；这缓和了给人以深刻印象的倾向。然而，这种压力在非重要的领域中对上级和下级产生了相反影响。引入实验的一体化压力使上级在他们的非重要的品质上也变得更

---

① 爱德华·E·琼斯、肯尼思·G·格根和罗伯特·G·琼斯著：《在一个地位等级制度中领导者与被领导者之间的讨好战术》第5页。实验的设计者在一次结论性的"辩解"中曾提请人们注意该实验设计的局限性。尽管该实验设计的局限性使发现的含义有点儿模棱两可，但该结果对上述理论还是非常富于启发性的。

为谦虚，而它却使下级在他们认为非重要的品质方面变得较不谦虚。结果，在一体化压力下由下级作出的有关非重要项目的自我评定，不仅比在控制条件下由下级作出的自我评定更不谦虚，而且也比上级在一体化压力下所作出的自我评定更不谦虚。显然，对赢得社会的承认和赞同的考虑促使地位低的被试贬低他们自己的重要品质，以此表明，他们不想对他们的伙伴的高级地位提出挑战。上述考虑同时促使他们强调指出，他们具有某些能给人以深刻印象的品质(尽管不是在最重要的领域中)，以此证明他们自己是足以吸引人的伙伴。上级的牢固地位坚定地被建立在他们作为海军受训练者和大学生的高级地位上，这种地位允许他们在所有领域中都较为谦虚。然而，在涉及到他们的高等位置的问题上，上级在他们的判断中很少表现出抚慰性的谦虚。

同意别人的意见是一种使自己能吸引他们的方法。实验报告的作者令人信服地推断说，这种方法对下级比对上级更适宜，他们由此假设说，地位低的被试更可能遵从高地位被试的意见，高地位的被试则较少可能遵从低地位的被试的意见，这种遵从性在一体化压力下往往都有所提高。为了用伙伴的意见度量遵从性，实验者向每个被试介绍了十二种陈述，假定这些陈述来自该伙伴而且大为不同于这些大学生中间的流行意见。实验者要求被试根据一个为向该伙伴作传达而设计的十二分评分表指明他对每种意见的同意程度。鉴于实验者预料被试们实际上会不同意列出的大多数意见，因此，他们就用被试们所表示的同意程度来测量对于该伙伴的意见的遵从性。在这些陈述中，有些涉及到海军，有些涉及到学术生活，有些涉及到一般问题。

一般说来，被试们会受他们认为是他们的伙伴做出的那些陈述的影响，就是说，他们在那些更接近于他们收到的假意见上划勾，而不是在那些众所周知的曾在他厕身于其中的大学生中流行

的意见上划勾。从平均数看，被试们在有一体化压力时要比在没有压力时更为遵从；与上级对下级意见的同意情况相比，下级对上级的意见表示出更多的同意。这就证实了原先的假设。然而，在这儿，这些平均差别再次掩盖了最有意思的互动效果。下级并不是在所有方面都遵从上级的意见，事实上，在某些领域中，领导倒是对下级的意见表示最和解性的同意的人。

在涉及到海军问题的项目上，上级坚持他们自己的判断，甚至一体化压力也几乎不可能诱使他们更接近于下级的意见，因为这些项目与被试之间的地位差别直接有关。在控制条件下，下级显然比上级更加可能遵从有关海军问题的假意见。用实验方法导出的一体化压力使他们的陈述更远地离开了那些可能是他们自己观点的东西，而趋向于不断增加的遵从性。然而，在学术问题上，差别则很小。在一般问题上，差别恰恰相反，即与下级不得不遵从上级意见的情况相比，上级在各种混杂的论题上遵从下级意见的倾向略大一些。在与地位等级制度无关的问题上，上级愿意放弃他们自己的信念，以一种和解的姿态趋向于与下级保持较为接近的（虽然不是完全的）一致。高级地位要求在那些与高级位置的基础直接有关的问题上有坚定的判断，根本不管下级的相反意见和要求他们赞同的压力。为了弥补他这种坚持违背下级意见的做法，上级会在其他领域向下级作让步，他们可以修改自己的意见以便同下级的意见形成更大的和谐，为了对赢得下级赞同的压力作出反应，他们可能谦虚地贬低他们自己的重要的和不重要的品质。

这些结论已经超出了下述假设：遵从别人的意见是一种证明自己有吸引力的手段，这种手段更经常地由低地位的而不是高地位的个体加以使用。事实上，实验材料对于检验这个假设并不特别适用。因为，在一个确定领域中地位高意味着，一个人在这个领域中的判断将压倒下级的判断，而在这种情况下的发现并不能作

为特殊的证据说，为了讨好和获得社会承认，低地位的个体比高地位的个体更有可能遵从。有一个假设说，地位低者更可能比地位高者遵从，因为这样做对于低地位者来说是一种比地位高者更为适当的赢得社会赞同和结成一体的方法。为了检验这个假设，有必要把遵从作为赢得赞同的一种策略所具有的意义与同意一个人(其地位和推测到的能力与自已的能力和地位相反)的陈述的倾向分开来。这一点能通过比较地位高者和低者对同一种普通群体的压力的遵从而不是对彼此意见的遵从来实现。有几项曾作过这种比较的研究都发现，具有非正式的低地位的个体比那些具有非正式的高地位的个体更有可能遵从群体的压力。① 研究结果证实了该假设。在一个群体中，低地位限制一个个体去遵从，以免他招别人怨，而高地位所暗示的贡献和权力却允许一个人有较大的自由，因为别人对他的依赖性限制他们不能因微小的偏差而惩罚他。②

琼斯及其同事们所考察的最后一种讨好的方法是献媚。他们假设说，上级比下级更易于诉诸献媚。他们认为，下级不愿意献媚上级，因为害怕让人觉得是马屁精。琼斯等人预料，一体化压力能增加这种倾向。他们要求被试在一种与自我评定表格类似的表格上，评定他们的伙伴，并且声称，该表格将发给他们的伙伴。从这

---

① 例如，参见哈罗尔德·H·凯利和M·M·夏皮罗著：《一项有关遵从群体规范的实验，在那儿，遵从有损于群体的成就》，载《美国社会学评论》，第19期(1954年)，第667—677页；以及布劳著：《工作群体中的越轨模式》，载《社会测量学》，第23期(1960年)，第245—261页。

② 然而，某些研究却在高地位和遵从之间找到了一种直接的关系(出处同上，以作为对这些研究的参照)，也许因为对基本价值的遵从与对占优势的舆论倾向的遵从不相同，前者是强制性的，只有被推出社会大门的人才有可能偏离这些基本价值准则。在任何情况下，都有必要进一步弄清地位与遵从之间的关系以及影响该关系的条件(如被考察的规范的类型和地位的类型)。

些表格中得出的赞扬得分被用作献媚的指标。结果并没有证实该假设。在一体化压力的实验条件下，对伙伴们的评定比在控制条件下的评定更为肯定，对于地位低的被试更是如此，地位低者在他们对地位高者的评定中要比地位高者在他们对地位低者的评定中显得更有献媚性。高级地位的庄严性质及其光环效应比害怕表现得象个马屁精对于下级的取向影响更大。确实，对于他人的慷慨赞同与高级地位是不相容的，而低级地位却鼓励人们随意表示赞同。这一点我们将在第三章中看得很清楚。

总之，实验结果表明，建立一体化纽带的压力助长了个体讨别人喜欢的倾向，具体做法是，对他们的特点作赞扬性的评论以及遵从他们的意见。结果还表明，这种压力培育了自我贬低性的谦虚。在这种压力下，地位低的个体贬低他们的那些可能被解释成地位威胁的品质，同时为了证明他们是吸引人的伙伴，他们还试图表明，他们确实具有某些能给人以深刻印象的品质。地位高的个体在与地位有关的事情上坚持他们自己的判断，根本无视群体的压力，低地位者则不这么干。不过，地位高者也试图安抚其他人，他们曾经否决过这些人的意见，但在保持社会一体化的压力下，他们愿意和解地同意这些人的其它意见，并作谦虚地自我贬低。这些研究结果一般都能支持上述理论并使它更为完善，它们明显地指出，地位牢固者是那些最广泛地贬低他自己的品质的人，也许在某种程度上是因为，他的明显的优越性使得他没有任何必要去强调，他有吸引人的品质，另一部分原因是，他必须抵消掉与地位有关的领域中坚持他自己的判断而引起的反抗。

结　论

在群体形成的过程中，社会一体化过程引起了分化过程，而社

会分化又刺激了社会一体化的发展。在一个新组成的群体中，个体都企图证明他们自己是吸引人的伙伴。这些企图助长了他们之间为获得高度尊重而进行的竞争。他们为互相留下深刻印象而作的竞争性努力显示出，某些人具有能使他们对群体作出实质性贡献的品质，而这些作贡献的能力就成了群体中高级地位的源泉。突生的地位分化增强了对于社会一体化的需要，当大多数群体成员退出地位竞争并建立相互的伙伴关系时，这种需要就得到了满足。这些一体化纽带又受到了在建立纽带的过程中所发现的共同兴趣以及使群体成员团结在一起的共同目标或理想的强化。这些一体化纽带是群体凝聚的基础。

群体中的社会一体化产生了一种自相矛盾。社会承认要求某些使一个人成为一个有差别地吸引人的伙伴的杰出品质，但杰出的品质又引起了对于依赖性的恐惧，它妨碍着人们承认该个体是一个可以社交的伙伴。即便那些只对于被承认为伙伴感兴趣的群体成员——当然，许多人也对取得高级地位感兴趣——也具有展示给人以印象的品质（其他人以一种矛盾心理对这些品质作出反应）的强烈诱因。具有高等能力的个体能对整个群体作出重要贡献，但他这样做就使其他成员离开了高级职务。他们从他的贡献中集体地获得的报酬与由于他获得高级地位而使他们不得不个别地放弃了的报酬结合了起来，产生了他们对他的矛盾态度。在那些地位较高的人中间，这种矛盾态度有可能最为明显，因为他直接地威胁了他们的位置。虽然具有无可否认的意义的贡献迫使其他人给某人以高级地位，但这样做又留下了怨恨。为了缓和不得不屈居下级位置的那些群体成员的怨恨，上级常常贬低他们自己的能力并表示安慰性的意见一致。那些能力没博得巨大尊敬的群体成员也贬低自己的某些品质，他们这样做是为了表明，他们已放弃了对高级地位的任何要求，但同时他们又强调指出，他们具有某些给

人以印象的品质（尽管是不很重要的品质），以此证明他们自己吸引人。这种为赢得社会承认既表现得能使人有印象而又作自我贬低的双重策略，反映了社会一体化的自相矛盾。

群体凝聚取决于有点不相容的条件，这就是引起自相矛盾的原因。被承认为一个可以社交的伙伴既要求一个个体具有吸引人的品质，又要求不构成一种地位威胁，然而，能使他特别吸引人的杰出品质也构成了一种地位威胁。同样，该群体的团结既取决于对它的目标所作的贡献，也取决于它的成员之间的一体化纽带，但是，为提供做贡献的诱因所必不可少的地位分化又有损于伙伴之间的一体化纽带。许多社会现象依赖于那些既引起某种自相矛盾而又创造两难困境的不相容条件，正如我们以后会看到的那样。在以下几章中，我们将讨论诸如社会赞同、爱情、领导、反抗以及副结构这些课题。这些来源于社会现象的不相容要求的两难困境是许多社会生活动态的根源。

社会过程常有各种各样的反馈效果，因为人类根据先前的经验预见社会互动的结果，并在它们产生之前就考虑到了它们。因此，人们期望一个以高级能力博得尊敬的人去作出那些使其他人感激他的贡献，而对他们依赖性的预料则可能在尚未实际对他尽义务之前就妨碍了与他的轻松往来。如果某人有冒风险和应付困难挑战的能力，那么他就会赢得社会的赞同，这种经验可能通过一种逆次级强化的过程使得应付一次挑战成了一件能内在地令人满足的事情。如果别人不知道一项任务有多难，我们便可以表现紧张的样子并在完成它时使劲以便传达有关困难的信息，于是我们就可以给他们留下印象了。但是，一旦他们确实知道困难的程度，我们更多地是通过轻松地完成它而给他们留下印象。同样，只要一个人的巨大才能还未为人知晓，他便可以通过把人们的注意力引向自己的才能来给人留下印象，但是，一旦他们确实了解了他的

才能，他就可以更多地用谦虚地贬低它的办法给他们留下印象。①期望的基准线已经被确定，这个事实对社会交往中的行为具有一种反馈效果。在第三章中，当我们对第一印象的意义进行分析时，我们将要更加充分地讨论这一点。

最后，某个个体之所以受到别人的吸引，原因在于与他们的交往是内在地令人满意的，或者在于该交往为他提供外在的利益。内在和外在报酬性社会交往之间的这种区别十分重要，它可以看作是帕森斯在特殊主义和普遍主义之间所作的更为一般的区分的一个特例。②基本的标准是：个体取向于一种交往是把它作为一种达到某种更远大目标的手段（如在他们请求一位邻人的帮助时），还是作为一种自在的目标（如在他们简单地与他社交时）。外在的利益是对交往做比较并从中做选择的标准，而对于有内在报酬的交往则不存在这种独立的比较标准。因为，一种被体验成有报酬的社会交往，它的任何方面都可以从分析上与该交往自身区分开来，只有当一种交往所提供的各种报酬已经融合起来并因而与它分割不开时，该交往的意义才是纯粹内在性的。因此，个体之间的最初吸引总是依靠那些在分析上是外在的并使潜在伙伴之间的对比成为可能的报酬的期望。然而，一旦社会关系已经建立，它

---

① 亚里士多德已经提请我们注意，谦虚可以用作一种给别人以印象的手段："有时，这样的假谦卑似乎是真正自我夸耀性的，象斯巴达人的衣衫一样，因为，过分地忽视衣衫与过分地注意衣衫都有一种卖弄的意味。但是，在不太平凡的和显而易见的事情上适当运用自我贬低具有某种不令人讨厌的神态。"《尼考马奇的伦理学》，伦敦：威廉·海纳曼出版公司，1926年版，第245页（第4卷，第7章，第15—16页。

② 作为一种较早期的参考资料，见帕森斯著：《社会学的理论论文》，格兰科：自由出版社，1949年版，第185—199页（原出版于1939年）。最系统的讨论出现在帕森斯和爱德华·A·希尔思合写的著作中：《走向一种有关行动的一般理论》，剑桥，哈佛大学出版社，1951年版，第76—88页。

们往往主要依靠内在的报酬，或者外在的报酬，正如可以分别用支援的关系和交换的关系所证实的那样。这将在下两章中加以讨论。

第三章　社会支援

但是，斯万对他自己说，如果他能使奥黛特感到（用同意仅仅在晚饭后见她的办法），还有其它愉快比她的陪伴更能使他喜欢，那么，她对于他的陪伴所产生的欲望就将一直达到饱和之点……

他作了他能够作的任何辩护，并匆匆忙忙地回家了。他狂喜地想：他的好奇心的满足已经使他们的爱情得到了保护，没有受玷污，在有奥黛特的陪伴时，他已装了这么长时间的冷淡。现在，他表示了嫉妒心，但没有让她看到他自己过于热情，在一对情人之中，这种过于热情会完全彻底地使领受者免除了充分地爱对方的义务。

——马塞尔·普罗斯特：《斯万的道路》

社会凝聚力的整合纽带在追求共同目标中加强了该群体。群体凝聚力促使人们对规范性标准形成一致意见并有效地实施这些共同的规范，因为伙伴关系的整合纽带增强了该群体的非正式惩罚（如非难和拒绝）对于它的每个成员的意义。因此，凝聚力增强了社会的控制和协调，正如许多研究已证明的那样。例如，有一项实验表明：个体间的整合纽带使他们更有可能在原先的意见不一致之后通过讨论达到一致。①一次有关两项大学生居住计划的现

① 克特·W·巴克著：《社会沟通的影响》，载于《变态和社会心理学杂志》，第46期（1951年），第9—23页。

场研究发现，明确的群体规范一旦形成，凝聚力（用群际社会测量学的选择进行测度）与背离这些规范的人的人数成反比关系。这表明，凝聚力加强了群体控制。① 虽然工作群体中的凝聚力并不始终如一地与高生产率有关——因为某些群体鼓励而其它群体限制高产出，但一项对二百二十八个工业工作群体的研究却在一个群体的凝聚力与其成员的生产率变化之间找到了一种反相关，它表明一个凝聚性群体的成员们更加密切地遵从共同的产出标准。②

群体凝聚力是社会支援和规范性控制的一个重要根源。可以肯定，凝聚力的这两种意义是有关联的，因为广泛的社会支援在凝聚性的群体中可作为有效的控制机制，而这种社会支援很有可能受到损失。不过，社会支援会对行为产生一种独立的影响，它与强迫遵从所产生的影响不同。当社会控制从整体上增强一个群体时，社会支援却个别地增强了它的成员，尤其是对付外人时更是如此。例如，一项实验的结果表明，伙伴群体的支援促使人们侵犯和反抗一位进行干涉的权力人物的。③ 在一项对某个福利机构的研究中，我们发现，凝聚性工作群体中的社会支援使包装工人们比凝聚性较弱的群体的工人们更加独立于顾客，他们对顾客的态度更不近人情。④ 对于作为一个整体的集体和它的个体成员们说来，力量就在团结之中，而且正是提供统一纽带的社会支援才是这一力量

① 莱昂·费斯汀格、斯坦利·沙赫特和克特·巴克著：《非正式群体中的社会压力》，纽约，哈泼出版公司，1950 年版，第 5 章。

② 斯坦利·E·谢希尔：《工业工作群体中的群体凝聚力》，安阿伯密西根大学社会研究所，1954年。

③ 埃兹拉·斯托德兰德：《伙伴群体和对权力人物的反应》，见道文·卡特赖特编：《对社会权力的研究》，安阿伯，密西根大学社会研究所，1959 年版，第53—68页。

④ 彼特·布劳和W·理查德·斯各特著：《正式组织》，旧金山，钱德勒出版公司，1962年版，第107—108页。

的一个重要源泉。

这一章涉及社会支援的两个有关的成分：社会赞同与内在吸引。在人际关系中决定赞同和吸引表现的条件，我们将加以考察；表现这两个社会支援成分的过程，我们也将进行考察。有些社会报酬——尽管它们参与了相互交易——如果不失去它们的内在价值便不能在交换中直接进行交易。因此，分析将有助于指明明示的社会交换的界线并且把内在意义的社会交易与基本上是外在意义的社会交易区别开来。

社会赞同

人们渴望社会对他们的决定和行动、意见和建议表示赞同。别人的一致赞同有助于肯定他们的判断、证明他们行为的合理性以及证实他们的信念。与事实有关的决定——按照一种外部标准说来，不管是真还是假——常常引起人们对它们的正确性的怀疑和担心，如果伙伴们（他们的判断会受到尊重）赞同该决定，那么，那些怀疑和担心就烟消云散了。支配着他们的意见和行为的那些人的价值准则，在任何客观标准的基础上是不能被看成是真或假的，但这使接受别人的肯定赞同变得更为重要了。社会同意可以在我们的价值准则上盖上赞同的印记，正是这种印记证明了我们价值准则的正确。① 社会的舆论可确定信仰是正确还是错误。尽管对于人们说来，面对相反的公众舆论坚持自己信念是可能的，但这样做是最困难的；一个人的信念越是与流行的价值观不一致，对于他说来，获得某些社会支援以维持自己的信念也就更为重要。

因为社会赞同具有极其重要的意义，所以它就成为一种重要

① 莱昂·费斯汀格：《社会比较过程论》，见《人类关系》杂志，第7期，（1954年）第117——140页。

的社会报酬和社会影响的一种基本源泉。为了赢得社会赞同，人们常常改变他们的意见，改变他们的行为，试图改进他们的判断以及努力为其他人的福利做贡献。某个人的意见得到社会赞同所具有的报酬性体验鼓励人们更自由地发表意见。① 但是，社会赞同的意义取决于它是否被看作是真诚的。因此，与许多其它的社会报酬相反，人们并不期望社会赞同被换成其它报酬。因为，对于一个个体说来，帮助人或服从另一个人的愿望——例如，用感激或他所接受的作为回报的其它利益——是完全正当的，所以人们就不会预料他有这样的动机：给予赞同是想使别人感激或感谢他。① 如果别人怀疑，他提供赞同仅仅是为了使他们高兴，并不是因为它反映出他对他们的行为的实际判断，那么他的赞同就失去了它的意义。

不出售的贵重东西产生了以买卖圣职和卖淫为代表的问题和诱惑。拯救灵魂是买不到的，爱情也不能买，但它们的巨大意义可能推动人们试图去买——至少是——它们的附属物。无价的精神利益对人们很有价值，这就使那些有权分配它们的人受到了诱惑，即按一定的价格来提供它们。通过提供那些被道德标准确认为没有市场价值的货物，个体们出卖了自己并破坏他们不得不提供的东西的重要价值，只留下了某些副产品——没有爱情而只有性欲，没有发自内心的祝福而只有精神上的祷告仪式。赞同的重要性产生了更加自由地给予赞同的社会压力。结果，某些个体就假装赞

---

① 因此，威廉·S·维布兰克所做的一个实验发现，别人有规律地赞成其观点的那些被试提高了对陈述性意见的评定。见《控制谈话内容》，载《变态和社会心理学杂志》，第51期(1955年)，第668—376页。

② 甚至服从某个人的建议——这具有外在的意义并且可以进行交换——也显然更受重视，如果人们假定它是真诚的，即由内在原因而基本上不是由外在压力诱发的。见约翰·W·蒂博特和亨利·W·里肯著：《社会因果性的某些决定因素和后果》，载《人格杂志》，第 24 期(1955 年)，第 113—123 页。

同别人并为讨好而献媚他们。然而，甚至是那些不屈服于获得好处的诱惑而假装赞同的人，也遭受到了压力，要他们放松他们的标准，不要只限于对于符合他们最高理想的行为表示赞同。

社会赞同是个一般术语，而尊敬或尊重则指一种特殊类型的赞同。尊敬的显著特点是：尊重要求对假定根据客观标准作出判断的那些能力的单方面表示赞同。对信仰和意见的赞同经常是相互的，因为我们往往会赞同他人的某种取向——这些人的价值准则与我们相类似，而他们也会赞同我们的取向。如果某个人的能力高于别人，那么他的能力就会博得他们的尊敬，这就意味着，别人的能力没有博得他们的尊敬，至少在涉及相同能力的范围内是这样。尊敬一个人意味着高看他，如果他的名望要求别人高看他，那么他们的名望就不能要求他高看他们，尽管他可能钦佩他们的辩论技巧，而他们钦佩他作为一个四分卫（橄榄球中指挥进攻的球员）的技巧，最后，尊敬这个词表示对某个人在一个确定领域中的能力或他的一般能力的一种肯定评价，而赞同这个词用于对特殊判断或行动的肯定评价上则更为恰当。我们赞同某些决定，而我们尊敬经常做出正确决定的能力。

一个人的赞同对于别人所具有的意义不仅取决于人们承认它是真诚的，而且还取决于其它两个条件，即他们对他的判断力的尊敬以及他在表示赞同时表现出的差别对待。这些因素相互关联。如果相当糟糕的决定以及非常好的决定都受到了一个人的赞同，那么他的赞同就不能对学习做更好的决定提供诱因，它也会失去它的许多重要性。这样不加区别地表示赞同会导致别人怀疑一个人的判断力，结果，他们对他的尊敬就成了问题。能遵守严格标准的上级，他们所反复表示的不赞同可以避免他们的赞同贬值。为了使别人尊敬他的判断力以及为了维护他的赞同的价值，一个人必须节省地使用它。

高级地位，不管它依靠的是一个人所赢得的尊敬，还是他的法定职权，都使它的赞同对别人显得很重要。他的赞同的高价值使他能节省地使用它，而不管要求更为宽大的群体压力如何，当然，在屈服于这些压力的倾向方面，也有个体差别。那种既不占据一个高级官职也不高度受人尊敬的个体受到限制，使他不能更加自由地使用他的价值较少的赞同。他的赞同不为人们大量需要，尤其不为那些有能力从更受尊敬的人那儿得到赞誉的人所大量需要。因此，为了使他的赞同有影响，他们只好对只有一般优点的决定表示赞同。中等水平的艺术家的赞扬对毕加索说来并不特别引人注目，初级经理的赞扬对高级经理说来也不很重要。为了使他们的赞同具有一种显著的影响，等级较低者本人必须比那些等级较高者更愿意把赞同给予较不杰出的成就。此外，我们可以换一个例子，得到八十分的高尔夫球员不能够得体地不对得分已接近标准打数者表示欣赏，但高尔夫冠军却能够，因此，一个人的地位越低，他自由地表示他的赞同的诱因也越多，这样做会进一步减少人们对他的判断力的尊敬。有两项研究结果为这些原则提供了经验证据。有项研究指出，讨论群体中最受尊敬的成员与其余人相比，同意别人意见（即同意他们的决定）的可能性较小，稍稍较为可能的是不同意。① 另外有一组研究也发现，最有效的非正式领袖在他们对追随者表示赞同时会比其他人作更多的区别对待。② 在尊敬和社会声望方面的原始差别在表示赞同方面助长了这种倾向，而表示赞同则有可能强化这些差别。

因为人们高度重视他们所尊敬的人的赞同，所以在他们得不

---

① 菲力浦·E·斯腊特：《小群体中的角色分化》，载《美国社会学评论》，第20期（1955年），第305页。

② 弗雷德·E·菲德勒著：《领导者的态度和群体的有效性》，乌尔巴那，伊利诺大学出版社，1958年版。

到这种人的赞同时很少能抑制住自己的不高兴，不仅是自己不高兴而且也是对那些不表示赞同的人的不高兴。因此，那种节省地使用他的赞同以免它贬值的人，在这样做时要牺牲他的某些声望。这是判断伙伴及其行动的两难困境，它与第二章中讨论过的一体化自相矛盾现象有关。如果有些人对一个亲密伙伴明确地或含蓄地介绍他们做过的某件事，想请他评价，那么他们不仅期望他能对他们的工作表示支援性的赞同而且期望他能协助他们进一步改进它，但这两种期望并不相容。该伙伴的赞同提供了社会支援和消除了他们对他们的成绩的担心，同时它有可能增加他们对他的肯定性感情。他的透彻批评帮助他们改进了他们的工作，也可以增加他们对他的判断力的尊敬。但是，两者中任何一种选择对双方都具有否定性的意义。支援性的赞同不提供他们所需要的能起作用的帮助，它使他们没有理由去增加他们对他的专业能力的尊敬。批评，甚至是建设性的批评，都具有威胁性，因为它们使人们对令人满意地完成任务的能力产生了怀疑，对于受批评的防卫性心理反应能够容易地变成对批评者的否定态度。[①] 我们在批评别人之前总要说些甜蜜的赞扬话，我们这是在企图作些妥协和折衷。我

---

① 在两种选择的否定含义的许多侧面中，有一个侧面由《在一个正在发芽的小树林中》的一个段落作了说明："但是，因为有关的两个方面总是会有些东西要说的，如果这种愉快（或者至少在重复他们曾听到过的有关我们的无礼的事情时，我们的朋友们所表现出来的冷漠）证明，他们在说话的时刻并没有完全让他们自己进入我们的皮肤，而是插进了微不足道的东西之中，翻转小刀的刀把，似乎它是金箔的和非人类的皮肤，有些艺术总是要把我们可能不同意的东西掩盖起来，不让我们知道，他们就在这样的艺术中听到和谈到我们的行动，按照这一看法，那些行动已经使谈话者自身用我们去组成。这种艺术证明说，在另一类朋友们身上，在那些这样充满着机智的朋友们身上，有一种伪装的强烈气质。"见马赛尔·普罗斯特著：《回忆过去的事情》，纽约，兰登书屋，1934年版，第1卷，第692页。

们的这些努力不过是强调了两难困境的存在。

提供支援和给予帮助有点不相容，就象赢得感情和博得尊敬不相容一样。这不仅在个体间的单独一次相遇中是这样，而且在个体之间交往的总模式中更是如此。如果有人运用能够博得尊敬的严格判断标准，那么他就会因很少提供支援性的赞同而使别人不高兴。如果一个人的轻易赞同使他成为一个更加志趣相投的伙伴，那么他就逐渐损坏了人们对于他的判断力的尊敬。只有在角色期望已经被具体化之后，人们才能判断别人的所作所为，而无需为他们的判断将会怎样反映他们自己的名声而顾虑重重。一个领导者，如果他的专业水准已得到了广泛承认，他就不会因为赞扬下级的作为而危害别人对他的判断力的尊敬，但一个地位没有达到这么稳固地步的人就会是这样。亲密朋友之间的相互支援，也不会因为有人批评一位朋友的工作而受到威胁，但是在建立得不大牢固的社会关系中，批评性的帮助和社会支援就互不相容，个体们通常是从一些伙伴那儿获得这一种而从另一些伙伴那儿获得那一种。① 专业的或科层制的超然具有这样一种功能，它能防止对诉讼的决定由于有人考虑到这些评价将如何影响自己的名声而受到歪曲，因为人们事前就设计好了，要使主顾的反应对于那个有责任对这些诉讼作出判断的专业人员或官员显得不重要，有时则完全不为人知晓。

群体中的地位分化伴随有维持各种社会位置的那种社会赞同的性质上的差异。对意见的相互赞同和对遵从群体规范的相互赞同足以作为仅仅承认某人是一个群体的成员的依据，但高级地位却要求一个成员能博得单方面的尊敬。对一个人的信仰和价值观

① 经验材料也提出了这一结论，请参见道纳尔德·C·皮尔兹著：《在一个研究组织中与成绩有关的某些因素》，载《行政科学季刊》，第1期（1956年），第310——325页。

的社会赞同，不管它的意义对他有多深刻，都不能帮助某人被提升到一个高等位置上；只有对他的高级能力的尊敬才能这样。即便道德上的优点以及起作用的高级能力博得了尊敬，彻底遵从流行的价值准则也是办不到的，它只赢得赞同，因为，如霍曼斯指出的那样，"有关遵从的重要之处恰恰不是它有价值而是它供应充足。可以这么说，任何老傻瓜都能遵从，因为许多傻瓜事实上都在遵从，包括那些正在以回报形式给予赞同的人本人在内。"①

一个人在一个群体中争取获得社会承认的努力大部分是由高度受尊敬的群体成员的赞同而得到推动，因为他们对于他的赞同意见影响了其他人的意见，因而具有一种增殖作用。然而，高度受尊敬的人对于杰出的资格往往不表示自己的赞同，而且不会纯粹为了遵从而表示它。其结果，为了赢得他们的赞同，一个个体必须表明，他具有某些高级的能力。即使社会承认也是通过使其他人产生一种突出印象而得以促进的，这个事实加强了新的群体成员展示他们给人以印象的品质这种倾向，尽管被承认为一个伙伴并不要求杰出的能力，也能够获得承认——如果稍慢些的话，方法是：建立与其他成员的共同纽带，发表他们所共有的意见并遵从他们之间所流行的规范。

人们并不一定非承认别人对他们及其作为的评价有效。上层人士的褒奖在表面价值上比下层人物的赞扬更有可能受到承认。② 人们是同意还是怀疑对于他们自己的某种评价的准确性，这

① 乔治·C·霍曼斯：《社会行为》，纽约，哈考特，布赖斯和世界出版公司，1961年版，第146页。

② 有一项研究表明，上层人物的建议，甚至是不正确的建议，能够以不成比例的数字被接受，而下层人物的建议，甚至是正确的建议，也会以不成比例的数字被否定，见E·保尔·托伦斯著：《权力差异对三人群体的长期和短期决策的某些影响》，此文收录在A·保尔·海尔、爱德加·F·博加塔和罗伯特·F·贝尔斯编的《小群体》一书中，纽约，诺普夫出版公司，1955年版，第482—492页。

一点决定着他们对评价者的反应。如果他们怀疑另一个人赞同的有效性，那么这将使他们轻蔑他献媚的企图或认为他缺乏辨别能力，而不是对他的支援感到高兴。如果他们怀疑另一个人的不赞同的有效性，那么这将会使他们对于他不欣赏他们的能力深感恼怒，而不是感激他为改进工作而提出帮助建议。因为，一个赢得人们尊敬的人的判断比一个没有赢得尊敬者的判断更有可能被承认为正确，所以，无论是支援性的赞同，还是对改进工作所提的批评性建议，上层人士都具有一个受到感激的较好机会，而下层人物如果通过他们称许性的赞同招致轻蔑或通过他们批评性的非难引起恼怒，则将会承担一种更大的风险。此外，由不赞同引起的不高兴使否定评价比肯定评价更有可能遭到拒绝。① 因此，期望是：个体们一般——而下层人物则尤其——较少会表示不赞同，较多地表示赞同。有关讨论群体的经验资料证实了这一期望。②

笼统地赞同一个人的作为变成对他的能力的尊敬。如果一个人所完成的几乎每一项任务都引起我们的强烈赞同，那么事实上，我们就是在表示对他的能力的高度尊重。然而，这样肯定地评价另一个人的能力可能意味着：评价者具有一种证明他的资格的优越的评判人地位，如一个导师赞扬一个大学生的才能就属于这种情况；或者意味着：评价者承认，另一个人的能力超过他自己的能力，

---

① 用弗朗索瓦·拉·罗希福考的尤儒式的话说："很少有人聪明到足以更欢喜帮助性的指责而不喜欢奸诈的赞扬。"《箴言集》，伦敦，牛津大学出版社，1940年版，第49页，（第147条）。

② 在按贝尔斯的互动范畴加以评分的讨论中，同意别人意味着赞同，同意大约十倍频繁于不同意，而不同意则意味着不赞同，但社会地位影响这一比率。例如，在一项研究中，同意对不同意的比率对于最高的地位范畴为7.7，对于最低的地位范畴为14.1。见爱德加F·博加塔和罗伯特·F·贝尔斯著：《在重新构成的群体中个体的互动》，载《社会测量学》杂志，第16期（1953年），第302—320页（这两个比率是从表三的上半部分的资料中计算出来的。）

如一位同事的学术专长博得了该导师的尊敬就属于这种情况。现在的问题是，什么条件决定着一个人赞扬另一个人的技能是肯定还是否定了赞扬者的优势。假定技能方面的实际差别清清楚楚地摆在那儿，而以能力上的相应差别为基础的地位差别也是这么明明白白，那么这种技能差别则是十分重要的。但是，能力上的差别常常不可能轻易地测量出来，例如艺术专家之间的差别与长跑运动员之间的差别就大不相同。在这些情况下，关键的因素是双方的能力在有资格评判这些能力的人中所赢得的尊敬。如果一位广泛受到尊敬的科学家高度赞扬科学界的一位名望较低的同行，那么这可能有助于提高这位同行的名望而又不会威胁那位广泛受到尊敬的科学家的名望。另一方面，如果大部分学者经常对一位同行的工作表示极为钦佩，那么，他们给予他的共同尊敬将确认他的专业名望高于他们的专业名望。

牢固地扎根在社会结构之中——在一个人普遍受到承认的专长、他高人一等的权力或法定权威的职位之中——的高级地位，不可能因随意表示对别人赞同而受到危害，而需要继续巩固的不稳固地位则必须予以保护，防止由于判断中缺乏差别对待而失去人们的尊敬。推论是：高级地位已很牢靠的人比地位不牢靠的人能够更自由地表扬别人。另一方面，高级地位使一个人的赞同具有较大价值，这使他能够比地位低的人更节约地使用它，而后者则可能轻易地这么去做，我们在前面的讨论中已经指出了这一点。这儿的推论是：比较起来，高地位的人不能象低地位的人那么自由地赞扬别人。这两个推论看起来互相矛盾，但实际上它们并不矛盾，尽管他们确实涉及到了两种冲突性的力量，这些力量可以解释下述观察结果：许多高地位的人较不轻易地表示赞同，但某些人却比低地位的人更轻易地表示赞同。如果考察中的地位的两个侧面从分析角度来看是彼此分离的，那么前面的分析就意味着两个毫不含糊的

假设：第一，一个人的地位越高，他在表示赞同方面则越不自由；第二，在那些地位同等高的人中间，一个人的地位越是巩固，即越不容易因他形成的印象而改变，那么，他在表示赞同方面就越自由。

吸引力：第一和第二印象

对一个人表示内在吸引，正象对他表示赞同一样，被认为是对他的品质的自发反应；如果情况显然是，它们是故意用来对他产生某种影响，尽管它仅仅是为了使他愉快，但对他说来，它们也失去了意义。一个期望获得爱的人并不想要仁慈。人们认为赞同要受到内化了的规范性判断标准的支配，而内在吸引则受一种内心情感反应的支配。对这两者的伪装都要受到谴责。对一个个体的特有品质的赞同变成了对他作为一个人的混成品质的广泛赞同，前者是对他的内在吸引的根源。

得到我们赞同的你们的意见以及你们对我们意见的赞同都增强了你们对我们的吸引力。具有共同价值观和兴趣的个体们彼此为他们的信仰提供支援，并具有一个参加共同努力的基础。因此，同质的取向和态度把个体聚拢到一起，而在重要问题上的不一致则使每个人都成为一位不吸引其他人的伙伴。在开始结识时，个体们可能在他们之间看法差异问题上欺骗他们自己并且在彼此间看到的一致之处要比实际存在的更多——纽卡姆发现：这种自我中心的误解在具有权威主义人格的个体中间最为普遍，但随时间的推移，重要的不一致往往都会被发现，它们促使个体们转向与之具有更多共同之处的其他伙伴。结果，相互吸引的纽带一般会在那样的伙伴中看到：他们在根本问题上基本一致。[1]

---

① 见戴尔多尔·M·纽卡姆著：《熟悉过程》，纽约，霍尔特、莱因哈特和温斯顿出版公司，1961年版，第4章、第5章和第7章。

一个人的看法会从共有他的价值观的伙伴那儿得到支持，这种支持对他说来是报酬性的，尤其当这些意见对他很重要而他又不能完全肯定它们是否正确时，更是如此。因为，他们的一致有助于证实他的信念和平息他的令人烦恼的怀疑。一个个体的自我形象是这样一种信念：它对他具有生死攸关的意义，它同时在他的心灵中对它的准确性产生了怀疑。正如蒂博特和凯利所指出的那样，[①] 获得使他满意的自我评价是对他的特殊奖励，这种自我评价要由隐含在其他人对他的吸引之中的这些人的赞同加以证实。因此，一个人越是受其他人的吸引，他们就会成为他的更有吸引力的伙伴。[②] 简言之，由共同信仰的支援性赞同所提供的报酬使伙伴们越来越彼此吸引，对于每一个具有自己满意的自我形象——这种自我形象由于别人实际上也发现他有吸引力而得到了证实——的人的这种报酬性经验，进一步增强了他们之间的吸引。

严重的和持久的意见冲突也以相应的方式导致个人的拒绝。某些意见分歧是一场富有刺激性的讨论的重要条件。在一个友好的群体中也可以就一个题目展开讨论，每个参加讨论的人一般在那些对他较不重要的观点上做出让步，使自己更令人喜欢，并让别人也这么做，从而就这个问题达成了较为一致的意见。然而，有时候，一位参加者会拒绝放弃一个大部分或全部参加者强烈反对的意见。沙赫特做的一个实验表明，在这样的情况下有可能发生的事情是，其他人越来越多地针对他发言并试图通过辩论压倒他，但是，如果他对他们试图影响他的努力进行抵制并坚持他的越轨意见，那么，他们就会拒绝他并且不想再与他交往。[③]

---

① 约翰·W·蒂博特和哈罗尔德·H.凯利著：《群体的社会心理学》，纽约，威利出版公司，1959年版，第42—43页。

② 纽卡姆，见前引书，第8章。

③ 斯坦利·沙赫特：《越轨、拒绝和沟通》，载《变态和社会心理学杂志》，第46期（1951年），第190—207页。

个体们的极端看法和特点不仅可以看成是限定性的属性，而且可以看成是确定地位的特征。这种区别可以用一个具有进步的政治思想的邻居与一个住在隔壁的赤军之间的对照进行说明。这位进步的邻居是一位人们可以与之讨论政治的男人，他对各种问题的看法具有一定的分量。有人会同意他的某些观点并期待他也能作出回报和让步。然而，如果他的观点有些极端并且弹性较小，那么他就可称为赤军，于是，大家就不再认真考虑他的论点，这就避免了不得不经常保护某人的意见免受基本批评的必要性。当一个人的社会价值使他超出了该范围，挑起和接受一场辩论就没了基础。该情境与另一种情境相类似：在那儿，一个人非常高超的或极其低劣的才略妨碍了与他相互社会交换的持久关系。齐美尔在分析一个可怜人与一个穷人之间的区别时，要求人们注意这种改变一个个体在内群中的地位的属性与把他从中排斥出去的特征之间的对照。①

伙伴们对一个人的吸引及其对他的赞同以一种复杂的方式受到他留给他们的第一印象的影响。他们的最初印象引起了期望，而这些期望又影响他的行为，有时启发他以不同凡响的技巧做事，有时在他们面前又抑制他的才能。此外，当其他人根据他的早期印象所引起的期望来判断他的作为时，他们的评价有可能不同于在没有这些期望时的评价。例如，第一印象可能是弄巧成拙的自我拆台。它们所引起的对一个人的卓越才智或杰出马术的高度期望可能使其他人对他的实际表现感到失望，尽管他们可能很欣赏他的机敏（他们以前从未料到过他这么机敏）；当他发现了他们的失望而感到困窘时，他可能给人留下一个更糟的印象。缺乏自信

① 乔治·齐美尔：《社会学》，莱比锡，邓克和汉包尔特出版公司，1908年版，第490—491页。

的人因这个过程得到了好处，因为他原先不能给人留下印象的举止使他很容易超过别人的期望，并证明他自己是一个出乎意料地吸引人的伙伴。然而，他获得了这一好处所付出的代价是，在社会互动的早期阶段中不得不呆在边线上。

第一印象可能是自力实现目标性的和自我拆台性的。出现这种情况的一个原因是：人们给别人留下的印象在某些领域中不仅是对基本现实的反映（它可能被歪曲了），而且是存在的唯一现实。例如，一个老练的男子或一位有魅力的女子的特点是什么呢？虽然一个老练的男子的谈话不可能完全是老生常谈，一个有魅力的女子的行为不可能完全缺乏魅力，但对他们的言行作出令人满意的分析无疑不会揭示出，在他们的行为与看起来不老练和有魅力的其他人的行为之间有一种显著区别。当然，在他们与其他人之间必然有微妙的区别，否则，他们不可能传达自己所产生的印象。但是，关键之点在于，那位成功地启发人们把她设想成一个迷人和动人的尤物的女子对他们说来实际上是一个有魅力的妇女，给别人留下处世的才能和圆滑登峰造极这种印象的男子为他们规定和描述了什么是实际上的老练行为。如果只有一个人有这种印象，而其他人没有，他可能用其他人的印象去检查他的印象并修正它。然而，如果大多数伙伴被说服相信：一个男人并不怎么聪明却很老练，一个妇女不怎么美丽却很迷人，那么，那就是他们实际上的样子。

在这些有内在意义的印象与那些反映外在输入特征（如田径才能）的印象之间的区别，与艺术创作和经济生产之间的区别类似。二者都产生有价值的东西，但是方式根本不同。人们生产和提供经济物品和服务，因为，按照现有的功利或价值标准，它们是有价值的。与此相反，艺术创作则不这么多地涉及生产某种已经有价值的东西，因为它投入了某种带新价值的东西。有创造力的艺术

家使我们喜欢一幅画或一首诗，一首歌或一出戏，由于我们不能事前想象这种感受，所以谁都不能——在任何有意义的角度上——说我们已经对它做过评价。当我们没有一辆汽车时，我们确实知道我们没有什么，但是，在我们第一次读《哈姆雷特》、看《查特利斯》或听《布兰登堡协奏曲》之前，我们却不知道没看到或听到什么。[1] 富于创造力的天才尤其在艺术中建立了一种新的风格，而且成功地使我们重视一种在开始时常常似乎令人不愉快的全新体验。同样地，如果是在知识水平不太高的情况下，有个女人能说服男人们相信，她与众不同风格使得和她在一起比和其他女人在一起会感到更愉快，那么，她通过投入她的具有价值的风格这一创造性行动已经使她自己变得有吸引力了。

为什么印象可能是自我实现目标性的？还有一个原因，这就是，它们在别人身上唤起的期望影响了该个体的行为。在这种情况下，有一个评价成就的外在标准，但是，一个个体在别人身上引起的期望不是作为实现这些期望的诱因，便是对它的作为产生一种抑制效果。自觉而且笨拙的人所造成的不良印象使别人预期与他在一起会厌烦，他们显然缺乏兴趣会引起他的不快，而且使他的谈话比在其它情况下更不吸引人。如果某个人给听众留下一个才华横溢的健谈者的印象，而他们也将发现他很有趣，那么，这个人在他的听众身上产生的期待，以及在他谈话时他们表现出的欣赏神情，可能在他身上诱导出一种多才多艺和机敏灵活的品质，而在正常情况下他不可能表现出这些。在这些自我实现目标的印象和以上讨论过的印象之间，并没有什么明显的界线。那位使男人们产

---

[1] 肯定，在汽车被发明出来之前，我们不知道我们因为没有汽车而失去了什么。根据这儿所作的分析性区别，成功的发明包含着一种艺术创造的成分，因为它生产的不仅是新产品，而且在长期过程中也是对它们的新需要，广告也是如此，因为它有时能使我们重视我们以前没有错过的或重视的东西。

生一种印象，认为她是有魅力的伙伴的妇女，由于他们对她的期望而壮了胆，以至于实际上以一种特别诱惑人的方式去行动。同样，一个使他们产生一种印象，认为她是一位模特儿的女总管的妇女，可能会感到，他们的不同期望要求她实现这些期望。“与我们所受到的表扬相称的愿望巩固了我们的美德，赞扬才智、勇气或美丽往往会提高那些素质。”① 甚至身体上的技能也会受到伙伴们的期望的影响，因为它加强或破坏个体们的自信。一个众所周知的例子是怀特记述的一次保龄球比赛的事例，② 在这个事例中，一个团伙的领导们——人们预计他们会获胜——战胜了下属，而在实际比赛中，某些下属仍得到了比领袖们更高的分数。正如默顿所称呼的那样，一个有关某种自我实现性预言的悲剧实例是美国的黑人；有人假定，黑人智力低下。这个假定有助于为他们缺乏适当的教育设施进行辩解，从而使该假定成为现实。③

吓唬是另一种使早期印象自我实现的机制，尽管吓唬的代价也许太高。玩扑克牌时，大笔赌注可用来传达这样一种印象：某个人有一副好牌，在接受他的赌注后也许会蒙受巨大的损失，这可能限制其他人不去迫使他亮出他的牌以决定他是否在唬人。同样，装腔作势的歹徒要求得到该团伙中的高等地位，其他成员慑于他可能具有的力量而可能不去检验它，因为，如果他们不得不去检验他的力量但后来却失败了，他们将有可能遭到他的报复。通过某个人给人以深刻印象的举止去检验他提出的要求所付出的代价越是昂贵，即使它们原则上能够加以证实，他的错误要求未被发现的机

---

① 拉·罗希福考，同上引书，第49页(第150条)。

② 威廉·F·怀特：《街角社会》(第2版)，芝加哥大学出版社，1955年版，第14—25页。

③ 罗伯特·K·默顿：《社会理论和社会结构》(第2版)，格兰科，自由出版社，1957年版，第421—436页。

会也越好。然而，在群体情境中吓唬人有着巨大的风险，因为经常会有发现欺骗的的机会，还因为发现欺骗行为引起不信任和失去尊敬。因此，赤裸裸的吓唬在偶然相遇中无疑要比在持久的群体中更为普遍，虽然一开始就竭力在别人面前表现出一种过分有利于自己的形象有着更为微妙的形式，这些形式也许是普遍存在。

在社会交际中给伙伴们留下印象的挑战，大大地增加了它的欢乐，但持续专心于一个人造成的印象也是一种障碍，因为它要求一个个体预见各种利益。关心他给伙伴们留下的印象可能妨碍他去征求伙伴的意见，因为他害怕显得无知；或者迫使他花费许多钱以求他们开心以免他似乎显得不够富裕，或者促使他损害自己的正直并且为了不显得象一个市侩而同意极端主义的意见。此外，专心于给人留下良好的印象使一个人不能充分参加正在进行的活动，它妨碍他全神贯注于他的活动和工作。

专心致志于给别人以印象与两种可供选择的取向形成了对照，这就是表现性地介入该情境和有助益地关心巩固利益。“当一个人参加一项活动时，无论他是否共享这一活动，都可能被它吸引住、被它带走、被它抓住——我们可以说，被自发地卷进其中，”戈夫曼指出。对于这种社交经历，他还补充说：“通过这种自发地卷入一种共同的活动，该个体成了该情境的一个不可分割的部分，寄存于其中，暴露于其下，以一种完全不同于一个理论上讲道理的运动员使他这一方在一场理论上合理的比赛中进入某个位置的方式使他自己与该遭遇熔成为一体。”[①] 这样参加比赛和其它社交遭遇——或者实际上从事十分有趣的共同任务——所产生的愉快。通过给别人留下印象带来的机会得以增强，而无须顾及这些人是打扑克牌时的一个输得起的、晚会上的一个令人快活的伙伴还是

① 欧文·戈夫曼：《遭遇》，印第安纳波利斯，鲍勃斯—梅里尔出版公司，1961年版，第38页。

政治集会上的一位富有成就的演说者。然而，只要一个人脑子里总是考虑自己会给别人造成什么印象，他就不能完全介入该社会情境或充分享受它，也不能全神贯注于他的任务。

一个人对给他的伙伴们造成难忘的印象不特别热心，其原因不外乎两条：或者是他对他们的赞同相当有把握，或者是他们的赞同对他没有意义。以前的社会经验使他很自信的人以及在一个群体中已经被接受的人，都可以不去考虑给别人留下印象的问题。在一个对某个人具有巨大重要性的伙伴群体中，由于群体的承认而带来的安全感不仅能使他在内群中放松，而且也使局外人的赞同和尊敬——尤其是地位较低者的赞同和尊敬——对他不那么重要了。他后来较少关心给那些对他不重要的局外人留下印象的事，这使他可以在与他们相互配合时把精力集中在完成他的任务上。例如，人们发现，在一个联邦政府的办公室里，那些已同自己的工作群体高度结合的代理人，与他的那些结合得较差的同事相比，在编写难写的报告时较少因速记员在场而受到干扰，并且经常是口述这些报告，而不是把报告写出来，这也许是因为整合得较差的代理人更加关心他们给速记员留下的印象。① 一个人若担心他在社会互动中所形成的形象，就会干扰他的有实际作用的努力。

关心给别人留有印象和赢得他们的社会赞同通常限制了人们漫不经心地在社会情境中追求个人利益。我们常常可以看到，人们在追求有实际作用的自身利益时，明显地不顾及别人的反对，不顾及正在产生的不赞同。鉴于社会赞同具有重大意义，这种行为似乎非常令人吃惊。然而，人们并不以每个人或任何人的赞同为目标。他们是在他们认为是最重要的社会圈子里努力证明自己有吸引力并争取赞同和尊敬。这些圈子以外者的反应对于他们很少

① 布劳：《科层制的动态》(第2版)，芝加哥大学出版社，1963年版，第155—156页。

有内在的价值，这既是因为他们的牢固地位使他们不需要进一步的社会支援，也因为他们取向是同局外人的互动获得有实际意义的利益。他们可以用这些实际的利益去加强他们在重要圈子里的位置。一个工人可能愿意谦卑地请求同事们——尤其是那些不在他的内群中的同事——帮助他完成任务，能够接受他的上司对他的工作的赞同。一位雇主为了赢利可能愿意剥削他的工人而不考虑他们的不赞同，只要这种剥削不会强烈到足以使工人们完全不干活了，这样便能使他给他的社会圈子留下一个富裕且又慷慨的人的印象。明显地不考虑社会赞同，包括剥削和压迫这种极端形式，一般引出了下述间接意图：利用某些人去获得给更为重要的他人留下印象所必需的资源，以此来赢得社会赞同。因此，社会赞同对行为的约束基本上局限在重要伙伴的圈子中。

附带讨论一下爱情

爱情是内在吸引的极端情况。由于在母子关系中无疑会发现爱情的最纯粹表现，所以，作为两个独立个体相互间日益吸引的结果，它的发展在一种浪漫关系中可以最清楚地看到。爱情似乎可以使人变得无私，因为他们自己为能使自己所爱的人愉快而感到高兴，但是，这种无私的奉献一般依赖于对维持别人的爱情感兴趣。甚至母亲对其子女们的奉献也很少完全没有维持他们对她的依恋这种欲望。交换过程出现在恋爱关系中，也出现在仅有外在意义的社会交往中。然而，它们的动态不同，因为被交换的特殊报酬在爱情关系中仅仅是产生内在吸引的终极报酬的手段，而在纯粹作为手段的社会关系中，特殊报酬的交换是交往的目的本身。正如早些时候我们指出的，在内在的爱情依恋中，每个人给另一个人报酬不是为了按比例获得外在利益来作为回报，而是为了表示和

证实他自己的责任感并且促使别人对该交往产生责任感。一项对爱情的分析表明，交换成分甚至出自有内在意义的交往及其不同本性。

如果一位妇女的吸引力在一位男子的眼里已经变成唯一的话，这位男子就会堕入情网。“一切必然的事情在于，我们对她的兴趣应该变成排他性的。”普罗斯特继续说，当我们开始体验到一种“针对她的无情的、使人极度痛苦的欲望”时，这种情况就发生了。[①] 如果一位妇女给一位男子的印象是，她是一份不易获得的、极令人向往的爱情财富，同时她也表示出，最终赢得她感情的充分利益并非完全无法实现，那么该妇女就有可能点燃他的爱情之火。她对他的吸引使他为了重要报酬而服从她的意愿，并且渴望给她留有深刻印象和使她高兴，以便激发一种能保证他获得这些报酬的交互情感。

在堕入情网的早期阶段，由于害怕被拒绝以及因吸引不断增强而产生的依赖感促使每个恋人对对方隐瞒他或她的情感的强烈程度，也可能对他或她自己隐瞒这种情感程度。调情在很大程度上是以一种半真半假或固定不变的方式来表现吸引，这样做是为了在本人承担一种严肃的责任之前探出对方是否承担某种责任。如果他们未能从对方的反应中得出线索，那么玩笑以及由调情所暗示的模糊责任就可能被一笑了之，或者，如果对方承担了责任，那么他们就会使这种责任稳固起来。[②] 但是，只要这两个人都继续对另一方隐瞒他们感情的强烈程度，而同时他们又变得日益依赖于对方的情感，那么他们就会互相阻挠。在随后一般要发生的恋人

---

① 普罗斯特：《斯万的道路》，第177页。

② 有关这种策略的一个具体案例的分析，请参见詹姆士·D·汤普森和威廉·J·麦沂文著：《组织目标和环境》，载《美国社会学评论》，第23期（1958年），第29—30页。

争吵中，正如蒂博特和凯利曾经指出过的那样，“每个伴侣都用短暂撤退或分开的方法去检验对方对该关系的依赖性。”[①] 当双方都受到这些争吵的威胁而有可能使他们的关系告吹时，为了保持关系，他们才不得不表示出足够的责任感。当然，有人可能不准备这么做，于是冲突便可能结束这一关系。

人们显然从为自己所爱的人做事中获得愉快，有时还为他们作出巨大牺牲。这种倾向部分地来自爱情所引起的与对方的认同，来自期望对方能对自己的贡献做出象征性的表示，来自提供报酬对于加强一个被爱者对自己的依恋所具有的功能，也许部分地来自前面所说过的逆次级强化的过程。在为使所爱者高兴而做过许多事情之后，一个被爱者的更多依恋对于当事人说来就是一种报酬。反复体验到接受报酬可能具有下述效果：使被爱者感到愉快变成了使人内在满足的报酬。进一步的反馈效果也可能发生。因为施惠和馈赠是爱情的表示，所以一个男子献给一个女子的礼物和为她做出的努力可能会激起他自己对她的感情以及她对他的感情。一个妇女可能会鼓励一个男子给她送东西和为她做事情，这基本上不是出于对物质利益的兴趣，而是为了培养他对她的爱情。“与那些接受了利益的人对于那些贡献出这些利益的人的爱情相比，贡献者似乎更爱那些接受他们贡献的人。”[②]

一个人越是爱另一个人，他或她可能越专心致志于使另一个人高兴。[③] 因此，那个在爱情关系上陷得较浅的人就处在一个有利

① 蒂博特和凯利，同上引书，第66页。

② 亚里士多德：《尼考马奇的伦理学》，伦敦，威廉·海纳曼出版公司，1926年版，第545页（第9卷，第7章，第1节）。

③ 假设外在利益可以成为一种证明他自己有内在吸引力的替代物，正如普罗斯特所指出的（同上引书，第205页）：“那时，当他慷慨大方地把礼品赠送给她以及进行各种方式的服务的时候，他可以依靠那些并不包含在他身上或者在他的智慧中的优势，可以放弃使他变得吸引人的那无尽的、使人疲乏的努力。”

的位置上，因为另一个人较为关心继续保持该关系使他或她自己产生了依赖性，并给陷得较浅的人以权力。瓦勒称这为"最小利益原则"。① 这种权力可以用来剥削另一个人，一位女子为经济利益而利用一个男人对她的感情以及男孩子在性方面利用一个深深地爱着他的女孩子都是明显的事例。② 也许，最小利益原则的最普遍的表现是，对另一个人的自发感情较为强烈的那个人必须依从另一个人的愿望并作出特殊的努力让另一个人高兴。这种权力和外在报酬的不平衡常常是长久相互爱恋的根源并且一直是它的基础。因此，没有早早地表示出无保留的感情的恋人在已经建立的人际关系中获得了利益。确实，较为克制的恋人也似乎有较好的机会激发另一个人对他或她自己的爱情。

代价高的财产是最珍贵的，在爱情上和在别的方面都是这样。一个男子对一个女子的内在吸引(以及她对他的吸引)依赖于他期望在一种与她相爱的关系中所体验到的报酬。③ 一种分析上的区别可以在他的实际感受——来自她的支援、她的动人谈话、她的吻，等等——以及他对于这些与她在一起的感受的评价同他与其他妇女在一起的类似体验加以对比。他的满足是这些体验本身和他对它们的评价的产物。然而，他轻易获得她的爱情报酬往往会

---

① 维拉德·瓦勒和卢本·希尔：《家庭》，纽约，特里顿出版公司，1951 年版，第 190—192 页。

② 至于对求爱过程中的剥削的讨论，出处同上，第159—173页。也可见一项对于一种游戏的虚构性的解释，即为了从对另一个人使用权力中获得愉快而使他或她产生依赖性的游戏，这种游戏实际上可以作为一种游戏玩，在现实生活中也有人玩它，见罗杰·维兰德著：《法律》，纽约，诺普夫出版公司，1958 年版，尤其见第 42—52 页，第 196—198 页。

③ 为了使下述讨论较少有累人之感，它将基本上涉及男子对妇女的取向，但我们假定它在原则上也适用于女人对男人的取向，虽然在特殊实践中也有性别角色差异，我们以后将指出这一点。

贬低这些报酬对于他的价值。这是爱情的两难困境，它与前面讨论过的赞同的两难困境相类似。正象一个人被期望着给他的伙伴们以赞同一样，他的这种过分慷慨的做法将贬低他的赞同的价值，处在要对她的敬慕者拿出她爱情证据的压力之下的一位妇女也是如此，但是，如果她过分容易地这样做了，那么她对他的感情的价值将要遭到损害。

一个女子作为一个男人的恋爱对象，有多珍贵，这在很大程度上取决于她与其他男人在一起的表面受欢迎程度。在没有明确标准的情况下，很难评价任何事物，个体们如果出现在这样一种模糊不清的情境中，往往会受到用以下判断的社会规范的任何指示量度的强烈影响。[①] 评价一个妇女的内在称心程度就是这样一种模糊不清的情况，在这种情况下，任何一位男子都强烈地受到她在男人们中间普遍受欢迎程度的影响，这种名望可以从社会角度证实她作为一个恋爱对象的价值。当然，一位姑娘因为对许多特定的男子具有吸引力，只能变得一般地有名，但她对任何人的吸引力部分地取决于其他人也认为她有吸引力这个证据。长相漂亮构成这样的证据，她在约会时的行为也是如此。

一个妇女的爱情如果在男人中间有很大需求，那么她就不可能很快作出坚定的许诺，因为她有这么多有吸引力的选择对象供她在许诺之前权衡。不受欢迎的女人更加依赖于一个带她出去的男人，并且有更多的理由对他作许诺。因此，如果一个妇女轻易地表明她对一个男人的感情，那么她就为她不太得人心提供了推测的依据，并会使她对他的感情贬值。相反，她如果抗拒他征服她的企图，那就意味着，很多人都需要她，她有许多可供选择的对象。

① 见莫扎法·谢里夫著：《群体对于态度和规范的形成的影响》，收在埃利诺E·麦可比、赖尔多尔.M·纽卡姆和欧仁.L·哈特利编：《社会心理学读本》(第3版)，纽约，霍尔特出版公司，1958年版，第219—232页。

这些都有可能提高她在他心目中的惹人喜爱的程度。她不愿意作承诺，这有助于证实她的感情的价值，部分原因是他把这当作她惹人喜爱的表示，尤其在对于她在其他男子中显得有多惹人喜爱缺少直接的了解的情况下更是如此。可以肯定，男人之间经常讨论女人、她们的惹人喜爱程度，甚至她们在约会时的行为，尽管社会的禁忌不许这么做，但男人们仍旧如此。但这些讨论仅仅增加一个妇女的克制对于保护她的感情价值所具有的重要性。如果一个妇女有了轻易发生两性间暧昧关系的名声，那么她的这种感情表达就大大贬值，这主要是因为，她的以身相许比一个很少给予他们性恩惠的妇女的性恩惠向一个男子要求的责任要少，留给他的自我支援也较少。

为了保护她的感情的价值，一个妇女在表达感情方面必须吝啬，必须使她产生爱情的任何证据都成为一种不能轻易获得的珍贵奖赏。可以肯定，一个男人对一个女人的爱情归根结底取决于她在性满足和她的感情的其它表现形式方面为他提供唯一报酬的能力和甘心情愿程度。这儿的观点不是说，一个不为一个男子提供性满足和情感满足的女子比一个这样做的女子更可能赢得他的爱情。情况无疑与此相反，因为，这样的满足是一种持久爱恋的主要源泉。因此，更确切地说，这儿的观点指的是，一个男人深深爱上一个女人不仅取决于这些报酬性的体验本身，而且也取决于他对这些体体验的评价；一个克制自己、不随意表示出自己的情感的妇女，在她真的给予自己的感情时，就能增加这些表示的价值。当然，除非她最终确实赠予这些报酬，否则她从这些报酬的增值中就得不到利益。这的确就是该两难困境的原因。一个妇女通过给一个男子以性的和其它的恩惠去促进爱情，作为她的感情的表示以及作为使得与她的交往对他特别富于报酬的手段。然而，如果她很容易地赠予这些恩惠——给许多男人或过早地给某个确定的男

子，那么，她就降低了它们的价值以及它们所产生的一种持久依恋的力量。

社会压力增强了不早早地表示出深厚感情的倾向。如果一个社区中的大多数女孩子不得不在她们第一次约会时亲吻男孩子并在不久之后就施予性恩惠，而且还是在男孩子们尚未承担起确定的责任之前，那么，这将在社区中降低这些报酬的价格，使一个女孩子很难用答应发生性关系从一个男孩那儿获得一种坚定的承诺，因为性满足可以用很低的价格得到。女孩子们在保护性恩惠不贬值方面的利益可以在女孩子中间形成了不得轻易给予这些恩惠的社会压力。科尔曼对于高等学校的研究表明，这些压力往往会采取使一个女孩子的社会地位依她在与男孩子们的性行为方面的名声而定的形式。[①] 这种社会压力有助于维持女孩子的性恩惠与男孩子的持久责任相称，它加强了女孩子在求爱市场上与男孩子的交换关系中的地位。[②] 男孩子之间的情况是互补性的，这意味着，这儿的社会压力阻止早期的承诺。在求爱中，两性的目标都是提供引诱另一方的足够报酬，但又不足够到降低它们的价值的地步，然而，由这两个条件确定的界线经常是察觉不到的。

征服的挑战是恋爱关系形成阶段中的一种重要成分，它的意义对于产生持久依恋说来，是一种催化剂，如果征服过分容易，就会使这种征服失掉意义。青年人之间偶然约会的一个基本功能，是为他们提供弄清他们自己作为恋人的吸引力以及他们在争夺称心如意的配偶的竞争中的机会。在约会中——在某种程度上还有在亲密的社交往来中普遍存在，一个人把自己的自我的吸引力放在市场上（可以这么说），这就使他的自我概念获得了极其重

① 詹姆士·S·科尔曼：《青少年的社会》，格兰科，自由出版社，1961年版，第118—123页。

② 见瓦勒和希尔的著作，同上引书。

要的成功。在征服异性方面多次获得成功的男孩或女孩证实了他们在自己心目中以及其他人心目中的吸引力。因此，在非正式约会中，男孩和女孩通过相互征服用对方去检验他们自己的吸引力。一个女孩抗拒轻易被征服则是拒绝让她自己成为这样一个检验对象和一种对于她付出感情的一个条件的最低责任感的要求。通过延长该追逐的挑战，直到一个男孩内在地被她吸引为止，一个女孩利用征服的意义去促进一种能使这种与她约会的诱因成为奢侈品的更为基本的依恋。因为对于征服的某种兴趣可能是一个男子向一个女子求爱的基本原始理由，所以，一次轻易的征服会过早地使他失去了继续保持这种关系的诱因。

此外，一个女孩证实她对一个男孩的感情，这就暗示了她作的承诺和一种对于来自他的对等承诺的要求。如果他对先前卷入的程度感到满足，还没有准备作进一步的承诺，那么，这样一种对较大承诺的要求可能会使他在感情上与她疏远。爱情是一种不能支配的自发情绪，爱她的命令较为含蓄地存在于该女孩对他感情日益加深的表现中。这种命令可以起着一种外在限制的作用，使该男孩对她的现存感情减弱。一个男孩对他追求的女孩产生爱情一般伴随着一种忧虑并受这种忧虑的激励，他唯恐失去他的恋爱对象，但又害怕陷得过深。他的这种恐惧是由她的巨大卷入所引起的，这与害怕失去她的忧虑以及与忧虑联系在一起的感情是不相容的，并会腐蚀这种忧虑和这种感情。尽管他可以利用她作出的较大承诺从她那里获得性惠，但是他这样做的利用性取向不可能激起一种内在依恋。此外，如果他的超我禁止他利用她，那么在这些情况下他就可能终止该关系。陷得较深的恋人表现出的妒忌就是一种明确的要求，即要求另一方表示一种更加排他性的承诺。这种妒忌为陷得较浅的恋人提供了退出该关系的最后刺激。爱情的发展常常被另一个恋人过大的感情对它施加的压力所窒息。

尽管刚刚考察过的过程在求爱的早期阻止感情的自由表达，恋人们仍感受到表达他们情感的压力。如果一个人恋爱了，他或她通过向被爱者宣布他的爱情和甚至"从树顶上喊出它"当中获得满足。一个人若能与自己所爱的人认同会使给他以报酬成为一件乐事，而给他报酬则往往包含某些对于他的爱的表达。一个女孩在奖励一个男孩并表达她对他的情感时的许多行动同时也是对她自己的报酬，如她愿意吻他就是如此。此外，为了维持恋爱关系，调情引起的期望以后必须得到满足。爱调情的女孩的行为意味着，尽管她可能还未准备让那个男孩握她的手，但继续与她交往最终可能产生这些和更大的报酬。在调情过程中做出的这些含蓄的承诺对恋人们又加上了随之产生的压力，要求实现他们所产生的期待并且开始提供至少某些曾许诺过的报酬。结果产生了一种不断增加报酬和承诺的活跃力量。因为每种新的承诺都产生进一步的期望，所以，唯恐受挫折的期望便导致该关系的了结。该女孩让该男孩吻她，他带她去"舞会"，她同意某些性行为，他停止同其他人约会(她也是如此)，最后把那个正式确定他们关系的戒指给了她——当然，除非这些趋向于逐渐增加的报酬和不断增加的承诺的压力导致其中一个恋人中止这一恋爱关系。

最后，一位女子由于被一个男人所爱而体验到的满足——如果她也爱他的话——就会大大增加，这可能无意识地使她倾向于回报他的爱。一个男人的爱情使一个女人生机勃勃，并使她成为一个更有魅力的和吸引人的人。和一个爱她的男子外出增强了她作为一个迷人的妇女的自我形象，因此，也许会影响她的行为而使她实际上更有魅力和吸引力。然而，为了使一个男人的爱的羡慕对她的自我形象和行为产生显著影响，他对她的评价必须对一个女人具有巨大意义，她越是爱他，对她评价的意义也越大。因此，一个妇女对一个爱她的男人的爱有助于使她成为一个更迷人和更

自信的人，因为这可以说是放大了那面反映着和部分地塑造着她作为一个恋人的品格为人的镜子。尽管一个妇女不可能凭意志力量去爱一个爱她的男人，但是她从酬答他的爱情中所获得的利益可能会无意识地促使她这么做。

因此，恋人们都处在互相表达感情的压力之下，也处在不表达感情的压力之下。根本的两难困境是，一个妇女为了使得与她的交往对一个男子显得更有吸引力，便随意表现出她对他的感情。因而，这位妇女就降低了她的感情的价值。对于男女两性说来，虽然性别的文化差异决定着这些过程的特殊形式，一般过程是相同的。例如，愿意发生性关系在我们的文化中给一个男孩子遗留下来的责任少于给一个女孩子遗留下来的责任，他可以较为容易地首先宣布他的爱情，因为这对于男孩子往往也比对女孩子意味着较少些责任。一个男孩子的有些行为意味着他对一个女孩子的责任，如他把她介绍给他的父母或者他把他的学生联谊会的徽章给她。这些行为基本上具有同她负有责任的行为一样的含义。如果这两位恋人都对继续保持该关系有兴趣，那么他们也会对于使对方首先和较深地承担责任感兴趣。因此，在求爱中有一种"边缘政策"的成分，两个伴侣都试图不表示他们自己的承诺，直到它可能危及到该关系为止，因为求爱是一种混合游戏，既有共同的利益，也有冲突的利益，这正如我们在第二章中讨论过的建立其它社会关系那样(见第二章中的图表)。①

一位恋人的明显感情和不断增加的责任有时刺激另一个人对他产生爱情，有时却抑制另一个人的爱情并使另一个人失去对该关系的兴趣，是什么东西决定着出现哪一种情况呢？毫无疑问，恋

① 这个混合游戏所提出来的另一个两难困境是，那位表示想与他的恋爱对象共同度过一段时间的热切愿望的恋人，能够使她喜欢与他约会，而又不暴露她多么热切地希望这样做，也不作含蓄地存在于这种表示中的承诺。

人们的人格结构是最重要的因素，[1]但是，在建立恋爱关系过程中的社会条件也会施加一定的影响。因为恋人们往往会抑制他们彼此正在产生的情感的强烈程度，某个恋人本人深深地介入将产生一种紧张的状态。这种状态使他急于获得另一个人对他的感情不断增加的证据——这种证据将避免出现拒绝和单方面依赖的危险并允许他不再抑制他强烈的吸引情感。在这种情境中，某个女人表示出为某个男子所热切期待的感情往往会消除一个男子的苦恼，并加强他对她的爱。另一方面，如果这种被压抑的情感没有贮存处，一个恋人则不可能明显卷入，那么，一个女人表示对他的巨大感情就可能使他对她的感情疏远，因为这些表示贬低了她的爱情价值，损害追求她的挑战意义，并且要求比他准备承担的责任还要更强烈的责任。以类似的方式，一个男子表达了满足一个女子被压抑的欲望的感情势必会增强她对他的爱，但是，如果他的感情远远超过了她的情感和欲望，那么，它就有可能使她疏远。

简言之，情况似乎是，为了使一种恋爱关系发展成一种持久的相互依恋，责任必须与之相适应。如果一个恋人比另一个恋人大为明显地卷入了，那么他的较大责任就会招致剥削性的利用或激起陷入圈套的情感，这两者都会使爱情消失。由于在该关系中体验到的报酬可能使它在短时间内继续维持，所以较少卷入者的微弱兴趣或较多卷入者的挫折也许或迟或早要促使这个人或那个人

---

[1] 一般地说，这种讨论还未试图论述心理力量和动机结构（它们构成了所分析的社会心理过程的基础）。瓦勒和希尔对于他们的分析的评论也合适这儿所介绍的一项分析（出处同上，第172—173页）："碰巧，我们曾把我们的分析指向求爱中的互动过程；通过指出这些过程是怎样与参加者们的内在特性和发展历史联系起来的，我们看到了增补这种分析的必要性。在这里，心理分析学的贡献是恰如其分的。"特殊的注意力应该转向对于情绪冲突的忽视和个体们由此而产生的无理性倾向，就是说，该个体自己破坏实现自己的目标的无意识努力所产生的倾向。

去终止它。只有当两个人对于彼此的感情和责任以大致相同的速度扩大时，他们才会相互加强他们的爱情。

结　　论

社会赞同和个人吸引是支持一个人的意见和判断以及他的价值和自我概念的基本源泉。另一个人的赞同或赞扬的意义取决于它是否被看成是真诚的。与一个伙伴的服务或他的服从——在这儿，起作用的是他的行动，而不是他可能的态度——相反，潜在的取向是在赞同和情感表现中起作用的东西。伪装的赞同和假扮的感情没有什么价值。

一个人表示赞同或表达感情的意义也取决于它们是否稀缺。几乎从不表示不赞同或很容易表示对其他人感情的人，降低了他们的赞扬或他们的爱情的价值。尽管假装赞同和有感情是高度受谴责的事，它们的掩饰却没有受到严肃的指责。虚假的赞扬标志一个人是马屁精，假同意标志一个人是撒谎者；虚假地表露感情标志一个人是伪君子；但是，当一个人能够表示赞同却没有表示或者他虽有某种感情却不表示他的感情时，他所受到的责难就会轻得多，人们仅仅指责他是个没有眼力的或冷漠的人。只有假装，而不是掩饰才使赞同和情感不真诚。一旦确定了这种不对称性，在表示赞同必须真诚这一要求和它们必须稀缺才对别人重要那一要求之间就没有冲突了。

一个人愿意通过表示赞同而提供社会支援，这会使他的伙伴感谢他，但如果他随意进行赞扬，那么他就降低了它的价值。同样，一个妇女对爱她的那个男人表示感情，这会使他更感激她，但如果她过分容易表示她的爱情，那么她就降低它的价值。这就提出了一个两难困境，因为个体们要冒双重风险：不是因不表示赞同和

感情引起重要伙伴的不满，就是降低这些表示对于他们的价值。在恋爱情况下，这种两难困境比在赞同情况下更为清楚，因为赞同的意义比爱情的意义在更大程度上建立在可供选择的基础之上。一个人为他人的福利做贡献的能力（这博得他们的尊敬）以及他对于他们的权力支配着他的赞同对于他们的价值，而他在给予赞同方面缺乏区别对待对它的价值的影响不会完全消除其它这些影响。另一方面，一个人在表示感情方面缺少自制则与他作为一个恋人所产生的印象有更密切的联系，因此也与他的爱情对于另一个人的价值有更为密切的联系。

此外，一个人对其他人的赞同或感情的意义还取决于他们对他的取向。其他人对一个人的尊敬大大增加了他的赞同对他们的意义；其他人对一位妇女的崇拜大大增加了她对他们的感情的意义。其作为得到高度受人尊敬者的称赞的人们很少介意较不令人尊敬者的赞同，受到最惹人爱慕的男子们崇拜的妇女很少介意较不令人爱慕的男子们的赞赏。为了使他的赞同受到感激，较不令人尊敬者必须在表示赞同方面较为不作区别对待，并赞扬仅仅具有一般优点的作为。相应地，为了使她的感情受到感激，在男子们中间没有大受赞赏的妇女在表示感情方面必须较为不作区别对待，并很容易表示出她对一个男人的爱情，因而她进一步降低了她的感情的价值。

为赢得他人的赞同或钦佩而给他们以印象的努力本身使一个人较少能给人以深刻印象。一个人在他的领域中的卓越地位如果为人们所公认，那么他就无需做这种努力了。他可以从容自若地行事，事实上他也是这么做的，他甚至还可以尽量缩小他自己的成就，因为这样做无损于它们显而易见的重要性，并且会增加其他人对他的尊重。另有一个人，如果他的同样大的成就在一个特定群体中不为人知，那么他就不可能以相同方式给他们以印象。除非

他把他的成就告诉他们，否则他们在讥笑他的成就时就没有什么理由去尊敬他或赞扬他的谦虚，此外，如果他不得不告诉他们说，他是一个杰出的人，不管他说得多么微妙，那都不会使他给人留下深刻的印象。同样，绝代佳人显而易见的吸引力使她没有必要去表明她是个有魅力的妇女。这种吸引力使她既充满魅力而又不装模作样，因此，这又更加证明她自己有吸引力。一旦社会声望的基准线被确定，获得进一步的利益就相对简单了，但是，确定这种基准线并不这么容易。

因此，在爱情关系中的感情表示和社会交往中的赞同表示之间，存在着许多相似之处。然而，也有某些不同。区别的主要根源在于，一个集体结构中的条件基本上支配着社会赞同的意义，而由一对恋人本身确定的条件则基本上支配着他们对彼此的感情的意义，虽然对子关系改变了赞同的意义而较广泛的社会情境也影响了感情的意义。使他人感激某个人的赞同的声望基线以及使他人感激某个人的感情的吸引基线依靠着不同的基础，因为声望一般比吸引更加牢固地扎根在社会结构之中。

尽管一个妇女的美貌和名声使她一开始就对一个男子有吸引力，但她的爱情对于他的意义最终取决于他个人对她的吸引力的感觉。一个地位高者的赞同的意义原本就比其他人的赞同的意义更大，而不管一个人出于特殊原因可能把他看成什么。一个人不能合理地不考虑他的上级的或他的领域中一位专家的判断，但不受一位其他男子认为是惹人爱慕的美貌妇女的吸引，则没有任何不合理的东西。最后，除了外形上的美这种特殊情况以外，使一个妇女成为理想的恋爱对象的正是她造成的令人满意的印象，一个男子(或一个妇女，指在这件事上)所博得的尊敬要受他的实际能力的支配，并按客观标准加以评价的。肯定地说，这些能力(而不是其它能力）的适切性取决于在该社会结构中流行的社会评价标

准，但这个事实并不影响基本特征。一个人作为一个恋人或一般地作为一个社交伙伴的吸引力，基本上是他的特定伙伴对于他的取向的一个函数，而一个社会结构中的地位所依赖的各种支援（特别是——尽管并非仅仅是——在有实际作用的成就的领域中）使它相对地独立于特定伙伴们的取向。

第四章　社会交换

另一方面，道德类型不是依靠所说的言辞，而是把礼品或其它服务给一位朋友，尽管给予者期望收到一份等值的或更大的回报，似乎它本不是一件不要钱的礼品而是一件借用物；当他以一种不同于他开始这种关系时的精神结束它时，他将会抱怨。这方面的原因是，所有人，或大部分人，都希望崇高却选择实利，不着眼于收回服务却提供服务，这是崇高的，接受一种服务则是受益的。因此，如果某人能够，他就应该对他受到的服务回报以等值的服务，而且是非常情愿地这样做……

——亚里士多德：《尼考马奇的伦理学》

仿效霍曼斯，社会交往的过程可以被设想为“一种至少是在两个人之间的交换活动，无论这种活动是有形的或无形的，是多少有报酬的或有代价的。”① 社会交换这个概念一旦使我们对它敏感起来，我们就到处都能看到它，不仅在市场关系中而且在友谊中，甚至（如我们看到的那样）在爱情中，以及在这些以亲密性形式出现的极端之间的多种社会关系中。邻居们交换恩惠；儿童们交换玩

① 乔治·C·霍曼斯：《社会行为》，纽约，哈考特、布赖斯和世界出版公司，1961年版，第13页。这一整本书对这儿所介绍的分析说来是灵感的一个重要源泉，正如在前言中所指出的。至于霍曼斯有关该主题的第一种陈述，请见他的《作为交换的社会行为》，载《美国社会学杂志》，第63期（1958年），第597—606页。

具；同事们交换帮助；熟人们交换礼貌；政治家们交换让步；讨论者们交换观点；家庭主妇们交换烹饪诀窍。社会交换的广泛性使人们有兴趣按照交换去考察所有的社会行为，但这将使此概念失去其独特的意义。人们做事，是出于对其他人的恐惧，或是对上帝的恐惧，或对他们的良心的恐惧，试图把这些行动强行纳入一种交换的概念构架，那就一无所获。

冒斯及其他人类学家曾提请人们注意在较为简单的社会中交换礼品和服务的意义和普遍性。他说："理论上，这些礼品是自愿的，但事实上，它们是根据义务给予和归还的……进而言之，他们交换的东西不单单是货物和财富，不动产和个人财产以及具有经济价值的东西。他们还交换礼貌、娱乐、仪式、军事援助、妇女、儿童、舞蹈和宴会；集市中的市场只是一种成分，而财富的流通只是广泛而持久的接触的一个部分。"①

礼品交换在较为简单的社会中经常采取的制度化形式，突出了社会交换(不同于严格的经济交换)的两个普遍功能，即建立友谊纽带和确立超过别人的优等地位。建立友谊纽带可用西太平洋上的仪式性库拉交换作为代表，在那儿，"库拉关系为它的环中的每个男子找到少数关系密切的朋友，并为他们在某些遥远的、危险的、陌生的地区中找到友好的同盟者。"② 确立对他人优势地位的一个极端事例是美洲西北部的冬季赠礼节，在这个节日中，"交往和氏族中的地位以及每种等级都由财产的战争决定……"③ 然而，最有趣的事情是，同一制度中的交换有时被用来巩固伙伴关系，有时则用来产生地位分化，而这两种后果看来相互矛盾。

---

① 马塞尔·冒斯：《礼品》，格兰科，自由出版社，1954年，第1页和第3页。

② 布罗尼斯劳·马林诺夫斯基：《西太平洋的阿尔戈英雄》，纽约，杜顿出版公司，1961年版，第92页。

③ 冒斯，见前引书，第35页。

作为交换概念之基础的基本原则可以简单地总结一下。一个向他人提供报酬性服务的人可使此人感激化。为了偿还这一义务，第二个人必须反过来给第一个人以好处。这儿考虑的是外在的利益，基本上不是内在于交往本身的报酬，尽管被交换的社会"货物"的意义从来就不完全独立于交换伙伴之间的人际关系。如果这两个人都重视他们从对方那儿得到的东西，那么他们都会自己多提供一些服务，以便为对方提供增加其供给和避免欠他的债的诱因。然而，随着他俩越来越多地接受他们原先非常需要的帮助时，他们对进一步帮助的需要却典型地减少了。

"从交换中获得的利润随交换次数增多而减少。"① 用技术术语说，利益量日益增加所的"边际效用最终却衰减了。例如，如果我们在工作中需要帮助，一个专家五分钟的帮助对于我们就足够了，另一个五分钟也许同样有价值，但是，一旦他已帮了我们半个小时，那么，他的另一个五分钟时间无疑要比第一个五分钟意义较少些。最后，增添利益的递减边际效用在价值上不再抵得上获得它们的成本，对双方说来，出现这一情况的那一点——常常在他们交换服务所根据的比率中的某些调节之后——控制着对双方都最为有利的交易水平，在这一点上，双方间的交换总量或许会变得稳定化。尽管个人的考虑——如不与某个同事的愿望相对立——会改变这些合理的决策，但这些因素在该基本模型更为复杂的变形中也可以被考虑到，至少在原则上是这样。

我们以一项专业的一个新成员与一位受人尊敬的老资格同行的交往来说明这些过程。老手对专业问题的令人兴奋的内行讨论和愿意把他看作是同行的态度是对新手的奖励，老手的上述态度象征着对他作为一个有资格的专业人员的承认。而他则以表示尊

① 霍曼斯：《社会行为》，第70页。

意的赞扬加以回报，这是对老资格者的报答。老资格者从人们怀

概念的范围中排除出去为好。① 如果一个人把钱给予一个穷苦人，因为他想让此人表示感谢和敬重，并且，如果他不再向那些不作这种表示的乞丐施舍，那么这就涉及到了一种社会交换。

"社会交换"——当该术语在这儿加以使用时——指的是这样一些人的自愿行动，这些人的动力是由于他们期望从别人那儿得到的并且一般也确实从别人那儿得到了的回报。尽管服从其它形式的权力可以被看成是一种为换取这种服从所带来的利益而作的自愿服务，但由肉体强制逼出来的行动不是自愿的。这一点我们已经指出过。由于遵从内化标准不符合我们提到过的交换定义，所以对社会压力的遵从往往会产生间接交换。人们做慈善捐赠，并不是为了赢得接受者的感激（他们从来也看不到这些接受者），而是为了赢得那些参加该慈善运动的伙伴们的赞同。捐赠交换成了社会赞同，虽然捐赠的接受者和赞同的提供者并不相同。要对两者间的联系作清楚说明，要求对间接交换的复杂结构作某种分析，这一问题留在第八和第十章讨论。现在我们考虑的是较简单的直接交换。

正如古尔德纳所指出的，②为了继续获得利益就需要对已获得的利益进行回报，这种需要被用作社会互动和群体结构的"起初装置"。当人们聚在一起，并且共同的规范或目标或者角色期望在他们之间尚未具体化之前，从结成交换关系中获得的利益为社会互

---

① 路德维格·冯·马埃泽斯称这一类型为我向主义的交换。"作单方面的馈赠而又不以接受者或某个第三者用任何行为加以报答为目标，就是我向主义的交换。馈赠者获得的是接受者更为优越的条件使他得到的满足。接受者获得的馈赠是上帝送的礼品。但是，如果送礼品是为影响某些人的行为，那么，它们就不再是单方面的，而是一种在赠送者与想用礼品来影响其行为的人之间的人际交换。"《人类行为》，纽黑文，耶鲁大学出版社，1949 年，第 196 页。

② 阿尔文·W·古尔德纳：《互惠规范》，载《美国社会学评论》，第 25 期（1960 年），第 161—178 页，尤其是第 176 页。

动提供了诱因，交换过程也就成了调节社会互动以及促使一个社会关系网和一个锥形群体结构的形成的机制。最后，出现了调节和限制交换交易的群体规范，包括基本的和无处不在的互惠规范，这一规范使不履行义务的人服从群体的制裁。然而，与古尔德纳相反，我们在这儿主张，互惠的规范仅仅使隐含于社会交换自身的特性之中的倾向得到加强和稳定，而且模式化社会往来的基本起动机制是在交换的存在条件之中被发现的，而不是在互惠的规范之中被发现的。个体们为了继续得到必需的服务去履行他们因过去接受了这些服务而应尽的义务就是交换的一个必要条件。可以说，交换过程利用个人的自身利益去产生一种经过分化的社会结构，而规范则在这种结构中得以发展，它要求个人为了集体利益而把他们的某些个人利益放在一边。并不是所有的社会约束都是规范性约束，由社会交换的性质所规定的约束就不是，至少原来不是。

社会交换在重要的方面区别于严格的经济交换。基本的和最关键的区别是，社会交换带来未作具体规定的义务。一次经济交易的原型依靠一份正式合同，它规定有待交换的准确数量。[①] 买方为买一所特定房屋付出三万美元，或者签署一份合同，规定在若干年内支付这笔钱加上这些年的利息。无论整个交易是否是在某个特定时间完成（在这种情况下合同可能从未写出来），现在或将来需要办理的所有过户手续都在销售时就已商定。社会交换则相反，它涉及的是这样一条原则：一个人给另一个人施恩，尽管对于某种未来的回报有一种一般期望，但它确切的性质在事前并没有作明确的规定。这样未作具体规定的义务的特殊意义，由它们在马林诺夫斯基讨论过的库拉中所采取的制度化形式作了清楚说

① 这对一份雇佣合同或专业服务的购买协议不完全正确，因为雇员或专业人员按规定要完成的准确服务事前并没有作详细的规定。涉及服务的经济交易一般说来比商品或服务产品的纯经济交换更为接近于社会交换。

明：

> 作为实际交换规则之基础的主要原则是，库拉主要是一种仪式性的礼品赠予活动，在一段时间过后，该礼品要用一件等值的对应礼品偿还……但它从未能用我们正在讨论的两物间的等值物进行传递交换，也从未能进行讨价还价和计算……第二个非常重要的原则是，对应礼品的等值物被交给给予者，并且它不能靠任何强制方式来得到……如果作为对应礼品赠予的物品并不等值，接受者将会失望和愤怒，但他没有任何直接的纠正手段，也没有强制他的伙伴的手段……①

社会交换，不管它是否以这种仪式性的形式出现，都包括着那些创造着各种未来义务的恩惠，不是加以精确规定的义务，回报的性质不能讨价还价，而须留给做回报的人自己决定。因此，如果一个人举行一次晚餐会，那么，他期待他的客人在未来的某个日子作出回报。但他几乎不可能与他们讨论他们应该请他参加的哪一种晚会，虽然他期待他们不要简单地请他去吃一次快捷午餐——如果他邀请他们参加过的是一次正式晚餐的话。同样，如果一个人为一个熟人解决了一些麻烦，他期待这个人表示某种感激，但他既不能就如何回报的问题与对方讨价还价，也不能强迫他加以回报。

因为无法保证对某个恩惠做出适当的回报，所以社会交换要求信任别人会履行他们的义务。借给一个买房者一笔钱的银行家不一定信任他——虽然他希望他不要放弃抵押品赎回权，但给另一个人一件贵重礼品的人却一定相信他会以恰当方式作回报。然而，典型的是，交换关系是在一个缓慢的过程中逐渐发展，以小交易开始，这种小交易只要求小信任，因为它涉及的是小风险。一个

① 马林诺夫斯基，见前引书，第95—96页。

工人可能帮过一位同事几次忙，如果该同事不回报，那么这个工人的损失也不大，他能容易地用停止提供帮助的方法避免进一步受损失。如果该同事确实作了回报，也许大大超过了对于自愿帮助的感谢的程度。由于希望接受更多的帮助，他证明他自己值得信赖，可以继续接受更大的恩惠。（过分的回报可能令人尴尬，因为它是对一种比人们可能愿意参加的交换关系还要广的交换关系的一次投标。）如果仅是为给予更多帮助而提供诱因的话，个体们通过履行他们对于接受过的服务的义务证实了他们值得信赖，而相互服务的逐步扩大伴随着相互信任的一种平行发展。因此，社会交换的过程——它可能以纯粹自身利益的形式出现——通过它们的周期性和逐步扩大的特性在社会关系中产生信任。

只有社会交换会引起个人的责任、感激和信任感，以上所说的那种纯粹的经济交换则不会。一个人只有在欠他钱这一表面意义上才感激该银行家，因为后者给了他一笔以他的房屋作抵押的贷款。而在体验到一笔对银行家的感激债务的意义上说，他个人并不感激银行家，因为银行家的所有服务、所有成本和风险，都得到适当地考虑并通过他获得的那笔借款的利息充分地被偿还了。然而，在没有适当的附属担保物的情况下同意一笔借款的银行家，确实会使接受者个人对这种优惠待遇很感激，这恰恰是因为这个信任行为引起了一种迭加在严格的经济交易之上的社会交换。

与经济商品相反，社会交换中所包含的利益就一种单一的数量交换媒介说来并不没有准确的价格，这就是为什么说社会义务并非特定性的另一个原因。这是一个基本事务，不单单是一个方法论问题，明白这一点很重要。不光社会科学家不能准确测定某一帮助性行动值多少赞同，行动者本人也不能在没有一种货币价格的情况下精确地确定帮助或赞同的价值。因此，个体们在社会交换中所承担的义务仅仅用一般的、有点含混的词语作了规定。

此外，被交换的特殊利益有时基本上被看作为它们所表现的支援和友谊的象征，参加者的主要考虑，是交换潜在的相互支援。偶然，给予接受者的巨大物质利益的耗时服务可能仅仅以口头表示深深地感谢就获得了适当的偿还，因为这些被用来表明许多支持和物质利益。① 然而，在长期过程中，如果仅仅因为，在良好意愿的这些表现中，一种持久的不平衡对于支援和志趣相投的潜在取向的相互性提出了疑问，那么具有某种伙伴关系的伙伴们为彼此的利益而作的明显努力总会达到平衡。

外在的利益在原则上可以脱离提供它们的源泉，但它们的可脱离性是一个程度问题。一个极端情况是经济商品，它们的意义完全与提供它们的商号无关。某公司的一个股份的价值不受我们从他那儿买到它的经纪人的影响。另一个极端情况是，我们在一种恋爱关系中获得的含糊的社会支援，它的意义完全依赖于提供它的个人。在社会上进行交换的典型的外在利益，如劝告、邀请、帮助或服从，本身具有一种特殊意义，它独立于它们的提供者，然而，一个人对它们的偏爱也受他与提供者的人际关系的影响。虽然劝告的质量决定它对于一个人的基本价值，而不管是谁提供了它，但他倾向于比较喜欢去咨询这样一位同事（而不是一位他几乎不认识的更为专门的咨询人员），这位同事与他的友好关系使得这样做对他显得很容易。② 他能够接近一位同事的容易程度、围绕着该咨询的玩笑和快乐气氛以及他从该交往获得的其它报酬，与劝告的质量结合起来，决定着整个交易对于他的价值。确实，交换有实际作用的帮助有时可以在很大程度上起着为参加者提供交换

① 欧文·戈夫曼：《避难所》，芝加哥，阿尔丁出版公司，1962 年版，第 274—286 页。

② 布劳：《科层制的动态》（第 2 版）芝加哥大学出版社，1963 年版，第129—131 页。

其它这些更为突出的报酬机会的作用。走过去帮助一位同事完成任务，可能仅仅是一种与他聊天和交换社会支援的借口。

因为社会利益没有准确价格，又因为一种确定利益的效用不能显然与来自一种社会交往的其它报酬的效用分开，于是把最大限度效用经济原则应用于社会交换就似乎十分困难了。① 非人格的经济市场有意用其它利益去剥夺这些正在形成联盟的特定商品，因而可以这么说，在各种具有固定价格的替换对象之间有可能做合理的选择。然而，甚至在经济交换中，每种替换对象的意义也很少局限在一个单一因素上，这就混淆了合理的决策，人们的工作选择要受工作条件和工资的影响，他们对零售商的选择受一个商店中的气氛和商品质量的影响。尽管社会交换的系统研究提出了不同的问题，但它对选择行为中隐含的效用最大化所作的假定与经济学家在消费研究中所作的假定区别不大。

在生产和销售中，当"边际支出与边际收入相等时"，利润最大。② 又因为这两种数量都是以美元规定的，所以就存在着一个模糊的最大化标准。但在消费中，最大化指的是使得用另一种方式额外花费一美元所获得的边际效用相等。对效用的这种比较，在原则上提出了一个与社会交换研究所提问题相同的问题。确实，经济学家一般不会试图测度效用，以便直接查明它们是否相等，而是简单地推断它们来自消费开支的分配还是来自其它的经济决定。因此，如果一位科学家以一种比他在工业中可以获得的工资更低的工资条件接受一份学术工作，他从他的大学职位中获得的所谓精神收入在效用上等于或超过工资上的差别。相似的推论可以从社会交换可观察的行为中得出。此外，这些进行交换

① 霍曼斯，见上引书，第72页。

② 肯尼思·布尔丁：《经济分析》(第3版)，纽约，哈波出版公司，1955年版，第552页。

的社会报酬对于个人所具有的价值方面的推论，能用来获得有关即将出现在他们之间的群体结构和即将在各种条件下发生的结构变化的可验性假设。在第七章，我们将以事例说明这一点。

无需作深入观察就可以发现，即使没有什么能实行的约束性契约，人们往往也要履行他们的社会义务，这与经济交换中的契约性义务显然不同，后者可以通过合法惩罚加以实施。原因在于，不履行义务具有许多不利后果，其中有些并不依赖于一项互惠规范的存在。假设有这么一个人，他的一位邻居多次把一些工具借给他，但是当一个机会出现时，他却不通过帮一次忙的方式加以报答。下次需要时他就不大可能再借这些工具了，他也不该无礼到再去借的地步，因为该邻居可能不愿意再把工具借给他了。该邻居还可能变得对一个接受某些好处之后拒绝帮忙的个体不太友好。此外，邻居也许以后不再信任他，并且不愿意相信在油漆过他们的共同围栏之后这个人会作报答因而要求事前付钱。还有可能，该邻居将把这个人的忘恩负义行为告诉其他邻居，结果，这个人在该社区中的一般名声就受到了损害。具体说来，该邻居的埋怨将促使其他许多人把他想得差一些，不愿给他帮忙并且通常不信任他。第一个邻居和其他人有理由这么做，即使他们仅仅考虑保护他们自己的利益。在他们之间存在的一种互惠规范更进一步加强了他们对他的非难以及他们不愿意为他帮忙的倾向，现在，这是对一个破坏道德准则者作出的惩罚性反应和为了保护他们自己的利益而采取的行动。如果他最终没有履行他的义务，那么一项内化了的互惠规范将使他感到内疚，使他遭受与其他人的任何行动无关的惩罚。不履行社会义务所引起的多重惩罚构成了履行义务的压力。

交换的条件

各种各样的条件影响着社会交换过程：发展时期和交换伙伴间关系的特点和性质，进入交易的利益的性质和提供它们时付出的成本，还有发生交换的社会背景。

初次给一位陌生人或一位熟人帮一次忙，有着特殊的重要性，不管它是采取少许友好言辞、一枝雪茄、邀请他来自己家还是某些有益的建议形式。它要承担帮忙本身被拒绝的风险以及由于未能报答和形成一种友好关系所暗示的主动表示遭拒绝的风险。通过冒这些风险，一个人就结束了他自己与另一个人之间的全面冷漠，并把对两种替代方案中的一种选择放到对方面前，正如莱维－斯特劳斯所指出的那样："从现在起，它必须变成一种不是亲密便是敌对的关系。"[①] 拒绝贡献是不可能不遭侮辱的，而接受它就导致某种友好的交换，即使只是问候以及几句友好话语的交换。齐美尔采取的是极端的看法，即一个人最初的友好举动可能从不受到充分报答，因为它只是对于别人良好意愿的一个自发姿态，而任何未来的恩惠是受报答的义务所驱使。[②]

交换关系的建立涉及到产生对另一方义务的投入。因为社会交换要求相信其他人会报答，所以原始的问题是证明某人自己值得信赖。我们已经看到交换交易的逐渐扩大怎样促进了对这些交易必不可少的信任。当个体们经常履行他们的义务时，他们就在证明他们自己值得进一步信任。此外，一个个体通过培养一种与别人

---

① 克洛德·莱维——斯特劳斯：《互惠的原则》，见刘易斯·A·科塞和伯纳德·罗森堡编：《社会学的理论》，纽约，麦克米伦出版公司，1957年，第90页，

② 乔治·齐美尔：《社会学》，莱比锡，邓克和汉包尔特出版社，1908年，第595—596页。

的友好关系(在其中易于交换各种服务)以及通过忽视与其他伙伴的交往(他们可能是这些服务的替代源泉)所作的投入，就把他与该关系联系在一起。他的承诺会使他放弃有利于对方的伙伴关系变得极其不利。这种承诺使对方更有理由相信，他不会逃避他在他们的关系中的义务。[①] 双方都从一种稳定的交换关系中获得利益，但一方的较大承诺却是对另一方的特殊好处。象我们在社会一体化和爱情的讨论中发现的一样，我们在此再一次发现了一种类似于某种混合游戏的情境，它既带有某些共同利益又带有某些冲突利益，共同利益在伙伴关系中，冲突利益涉及谁作了较大承诺，可供选择的机会较少的伙伴会比对方更加依赖和受制于这种交换。

因为信任对稳定的社会关系非常重要，又因为交换义务可促进信任，所以就有特殊的机制使义务永存并因此加强了感激和信任的纽带。例如，在特罗布里安岛岛民的库拉远征中，接受的仪式礼品直到好多个月之后的下次远征之前都不能被还回去，[②] 尽管两个居住邻近的伙伴之间的交换更为频繁，但迅速回报在这儿也被指责为不适当。[③] 同样，在我们的社会中，赠送圣诞礼品的习俗阻止我们在满一年以前或至少在另一个适当机会出现以前就对一份没有预料到的圣诞礼品作回报。尽管一次晚会的邀请可以在任何时候加以报答，但过于着急这样做却不恰当。一般说来，对恩惠的仓促报答会被指责为不恰当，因为它意味着，拒绝负一段时间的债并且坚持一种较为公事公办的关系。“对履行义务过分热心是

---

① 承诺曾被设想为一种单方面的赌博，它通过使违反协议对一个人变得不成比例地不利而促进信任，见托马斯•谢林著：《冲突的策略》，剑桥，哈佛大学出版社，1960年版，第2章；霍华德•S•贝克著：《关于承诺概念的笔记》，载《美国社会学杂志》，第66期(1960年)，第32—40页。

② 马林诺夫斯基，见上引书，第210—211页。

③ 同上，第96页。

忘恩负义的一种形式。”[1] 通过对别人保持感激以及通过相信他们会在相当长的时期中履行他们的义务便会加强社会纽带。

社会报酬的性质可以沿好几条路线加以区分。第一，某些社会报酬不能在交换中易手，尤其是对一个人的内在吸引、对他的意见和判断的赞同以及对他的能力的尊敬，因为它们的意义建立在它们是自发的反应而不是讨人喜欢的算计手段之上。这些对一个人或他的属性的评价，只有在他有理由假定它们基本上不是由给他以报酬的明确意图所促动的时候，才能给他以报酬。与评价相反，报答行为可以在社会交换中易手，因为人们有意把它们作为诱因这个事实并不违反它们作为报酬的固有价值。在一个吸引某人的群体中获得社会承认，各种工具性的服务以及对他愿望的服从都是对他的报答，即使他知道人们之所以提供它们是为了从他那儿获得他们所期待的利益，它们对他也仍然是报酬。第二，在这两个范畴的任何一个当中，内在于个体间交往的报酬（如个人吸引和社会承认）可以与外在报酬区别开来，后者如对决定或意见的赞同和工具性的赞同。第三，个体们可能相互提供的报酬（如刚刚提到过的四种类型）可以与那些必然是单方面的报酬区别开来，后者表现在对一位赠给他以较高声望的人的一般尊敬之中，表现在对赠给他以高级权力的人的要求坚决服从之中。以上描述过的六种报酬类型可以用下表表示：

从与别人的交往中获得报酬的人，有一种向别人提供继续交往诱因的诱因，如果报酬是不需要在交换中易手的自发反应，情况也是如此。因为对一个人说来，与那些高度尊敬他的人进行交往是富于报酬性的，除非他怀疑他们是为了从他那儿获得利益而假装尊敬，否则他便可能为他们提供继续该交往的充足诱因。对一个

① 弗朗索瓦·拉·罗希福考：《箴言集》，伦敦，牛津大学出版社，1940年版，第73页（第226条）。

	内在的	外在的	单方面的
自发评价	个人吸引力	社会赞同☆	尊敬—声望△
经过计算的行动	社会承认☆	工具性服务☆	服从—权力△

☆ 除建立社会交往所必需的支出外，给提供者带来的投入成本
△ 给提供者带来的直接的从属成本

人的肯定评价不需要易手，以免它们不再被看作是真诚的并因此而丧失了它们的意义，但是它们确实使社会交往具有报酬性而且值得接受者付出一定的代价，其结果，可以使评价者从与他的交往中得到一些利益。人们有时趁机利用这个事实，以一种深思熟虑的方式表示对别人的赞同以便在交换中从他那获得利益，但这种拍马的策略只有在它的算计意图一直保持隐蔽时才能成功。

在交换中为其他人提供社会报酬时所付出的代价可以看作是“投入成本”、“直接成本”和“机会成本”。时间和精力上的投入对获得提供许多有助益的服务所要求的技能是必不可少的，这些投入对于从某人的赞同中博得尊敬并因此使它变得对他人有价值也是必不可少的。一个群体的投入对它的成员有好处，这些投入决定着群体中社会承认的价值以及为了换取承认所需要的贡献。提供其他社会报酬除了建立交换关系中所必需的那些投入之外往往不再需要任何投入。在社会交易中最明显的直接成本是包含在表示尊敬或表现服从之中的从属关系，就是说，用声望或权力给别人以报酬。提供任何社会报酬所需要的最普通的成本是在社会交往中这样做所需要的时间。因为这一时间的意义取决于把这一时间花在一种确定的交往关系上所放弃的选择机会，它可以被看作一种机会成本。时间不是那种可能不得不从替代效用中被抽回并因此形成机会成本的唯一有限资源，尽管它很可能是社会生活中具有最

广泛意义的资源。

一个人从某种社会交往中获得的报酬，使他失去了把花去的时间（以及其他有限的资源）奉献给另一种交往的机会，在那种交往中，他也本能够获得报酬。恋爱关系中的相互支援和艺术界的社会承认，为争得别人的赞同或他们的尊敬而作出的努力，花在为交换必要的服务而向别人提供利益或服从某人的愿望方面的力量——所有这一切都会带来放弃选择的成本，其结果是决定把时间和精力都花在这些交往之中而不是别处。花费这些时间和力气本能够从另一来源获取同一种报酬，也许成本较少或质量更高，也可能用它来获取不同的报酬。只要这些选择方案看上去有诱惑力，个体们就倾向于探索它们，但是他们一旦决定了他们认为是最好的选择方案，便可能对一种交换关系承担责任并停止进一步探索，结果，他们便不可能去利用那些确实可以获得的更好机会了。

如果一个人因在社会互动（它对他的伙伴也是令人满足的）中做了某些事情而获得满足，那么他就会向他的伙伴提供一种社会报酬，他自己却无需付出任何代价。虽然对他说来消耗了时间，但是这种成本应该算在他自己体验到的报酬而不是他同时为别人提供的报酬上。这种无成本的报酬是互爱的典型，在互爱中，每个人在给对方以爱的过程中获得满足，但这种无成本的报酬在有实际作用的交往中也能够看得到。给一位同事提劝告要花时间和力气，人们期望该同事补偿该咨询者这笔支出，至少通过对他的内行意见表示感激和尊重的方式去补偿。然而，即使不要求劝告，一位遇到复杂问题的能人也会把他的有趣情况告诉他的同事，正如我们在政府官员的研究报告中实际上常常看到的那样。①

这种当着专家同事们的面讨论复杂问题的做法，可以被看作

---

① 布劳，见上引书，第132--135页。

是经过伪装的咨询。他的同事注意倾听和赞扬性的评论，事实上为说话者提供了必要的劝告和证明，在他“自言自语”时，他们向他指出，他是否是在正确的轨道上，因而帮助他做出他独自一人也许不可能做出的决定。因为倾听别人风趣地介绍一个复杂情况并对它进行评论具有启发性而且令人高兴，所以听话者的含蓄劝告对他们说来不需要任何成本，说话者也没有义务去报答他们。除了他向自己的能力投资的间接成本外，他获得免费的劝告，没有这些劝告，他就不可能作复杂的讨论，并使其他人发现它足够有刺激而想去听。①

准确地说，是什么东西能使一个人从伙伴们那儿获得社会报酬而又不会承担报答的义务呢？它基本上是下述事实：他们给他以报酬的行动没有被他们体验成一种净成本而是一种净收益，也就是说，他们自己会获得充分的报酬促使他们参加这些行动。②然而，交换伙伴们对相对利益的感受可能使情况复杂化了。例如，如果一个邻居喜欢劈木头，而另一个邻居想要他劈的木头，那么，第一个人可以用他本人直接从中受益的行动（劈木头）为另一个人提供一种服务，或者相反（请人劈木头）。从而在一开始时，谁也不欠对方的情。但是，如果其中一人或两人终于想到，一个人从该交易中获得的利益大于另一个人的利益，那么，此人将会觉得他有义务向对方提供更多的恩惠，而第二个人则在接受或甚至要求恩惠

① 他也付出了一种时间成本，但不是一种要报答的义务。要求劝告的个体们至少要通过请求他们的劝告隐含地对其他人的高级能力表示出尊敬。与此相反，那些就他们所遇到的情况之中的复杂问题进行讨论的个体们则通过成功地这样做而赢得尊敬，虽然他们也要承担失去尊敬的风险（在他们的分析被证明为不正确时），但是，这就阻止了那些较为不称职的个体们诉诸这一做法。

② 虽然我在我的研究中强调一个人给另一个人以报酬的意图在这种联系中的意义（出处同上，第134页），但我现在想，关键的因素不是他的意图，而是他自己在给他人作一次服务的过程本身中是否受益。

中感到这样做是公平的。一个人从一项给了另一个人以报酬的行动中获得的相对净利益使得另一个人摆脱对自己接受的报酬进行报答的义务。

当我们分析一种交换交易的成本时，把甲获得一个确定报酬的成本与乙提供这一报酬的成本区分开是一件重要的工作。如果乙的放弃选择的成本通过他在给甲以报酬的过程本身中所得到的满足作了足够报答，那么他就能以他自己不花任何净成本的方式提供这些报酬。然而，获得这些报酬对甲可能是昂贵的，因为他所获得的不成比例的利益迫使他在自己有所损失的条件下对乙作出一种回报。如果可能的话，一个人可以通过从别人的行动中获得报酬去降低成本，上述行动对于别人是可以受益而且不需要成本的。[①] 因此，通过告诉别人有关困难问题的情况而间接请教他们，在决策方面是一种比直接请求劝告更为经济的接受帮助的方法，但是只有专家们对问题的讨论才能使别人感到有刺激性，也只有他们才能够利用这种无需对帮助作报答而获得帮助的方法。社会交换也可以变得成本较低些和利益较多些，方法是提供那些同时既有益于其他一些人又使他们感激的社会报酬。对整个群体做出重要贡献的人可以说明这种使某人的行动所产生的利益成倍增加的方法，而调解朋友之间不和的人在某种较小的程度上也是如此。普罗斯特举例说明了这类手法上的情况：

> 他从今以后将同意作为他两个吵过架的朋友的调解人，这使得他被人们称为最乐于助人的人。但是，对他说来，给那位找他来帮忙的朋友帮一个忙，这还不够；他将向另一个人说明他当时用以实现和解的方法，因为他不是应第一个朋友的

① 也将降低他的成本，尽管不是指任何东西，即使他们比他从这些行动中受益较少也如此。

请求，而是为了第二个朋友的利益才对和解采取一种真诚态度的，在说服一位受过"他以前曾看到过的最乐于助人者"这种思想影响的听众方面，他从未遇到过困难。用这种方式，在两个场戏中扮演角色，在戏剧术语中称作"兼演"两个角色，他从不允许他的影响受到最轻微的损害，而且他作的服务所构成的不是一种资本支出，而是他一部分信誉的利息。[1]

发生交换交易的社会背景，在某些方面深刻地影响着它们，在讨论交换条件时必须简单地勾画一下这种社会背景，当然，对交换过程与社会结构之间的相互关系进行一种更全面的分析还是后几章的事。第一，即使我们把交换交易抽象成一个单一的对子，它们也要受每个伙伴的"角色丛"的影响，[2]就是说，要受每一方由于占据着与交换有关的社会地位而具有的角色关系的影响，因为这些角色关系支配着这两个人的选择机会。例如，一个小集团成员中的熟人在较大圈子内相互邀请，或者两个恋人的约会机会，都规定着由每个人放弃的选择方案，并因而影响每个人为从他现在的交往中获得报酬而承担的支出。

第二，一个群体中的整个交换交易决定着一种占压倒优势的交换率，为了一致，这一个群体标准就要给任何一种偏离了该标准的交易关系施加压力。在由强制服从的群体惩罚所支持的道德标准的意义上说，没有什么规范性的压力，只有现有机会所产生的压力。例如，在一群工人中，某些机械技能的供求影响着一个高度熟练的工人在帮助其他人完成任务时平均能赢得多少尊敬和其它利

---

① 马塞尔·普罗斯特，《回忆过去的事情》，纽约，兰登出版社，1934年，第1卷，第703页。

② 有关角色丛的概念，请参见罗伯特·K·默顿著：《社会理论和社会结构》(第2版)，格兰科，自由出版社，1957年，第369—370页。

益。在一种确定的交换关系中，与这个平均数相差甚远为其中一个伙伴创造了放弃它的强烈诱因，因为他在别处可以得到更加有利的社会互动机会。第三，在一个集体中，较弱小的成员之间的潜在联盟往往会限制它的较强大的成员充分利用他们在交换交易中的有利地位。第四，交换过程在一个群体中一般引起的权力差异随后就改变了这些过程，因为，已确立的权力使一个人能够强制其他人提供服务而他却不做出适当的回报，尽管组成摧毁其权力的联盟的危险可能会阻止他滥用权力。

最后，通过在发生于此背景中然而也可能是最突出的其它一些交换所具有的确定交换关系中做交易，社会情境在施加着微妙但却重要的影响。一个人可能会给一位服务员一大笔小费，这是为了使餐桌旁的伙伴对他的慷慨表示赞许，而主要不是为了赢得该服务员的感激。一个工人可能会友好地帮助一个新同事而又拒绝接受任何回报，因为他追求的是给他的上司或老资格的同事以深刻印象。如果我们在这些情况下仅仅看表面上的交换，那么个体就会显得对于从交换中受益不感兴趣，原因在于，他在取向于一种不同的交换，他在一种交换中的无私行为意在通过为他赢得重要他人的赞同从而在另一种交换中获利。一种相反的情况是：有的人会充分利用每一种优势从某些交换关系中去榨取最大的实际利益，根本不管他因此会遭到责难，因为他需要这些利益以便去追求更加重要的其它方面的赞同。在上述任何一种情况下，如果不考虑影响直接交换过程的其它交换交易，我们就不能理解这些直接交换过程。

人们想获得赞同，他们想在他们的社会交往中获得利益，而这两种愿望常常会发生冲突，因为不顾一切地追求利益势必会引起不赞同。在现代社会中，个体们的多群亲和有助于解决这一冲突，正如前面我们曾提到过的那样，为在某些群体中赢得社会赞同所

必需的资源一般可在其它群体中获得，这些群体的赞同不大重要。没有它也能行。商人由漫天要价而挣得的钱使他在他的商业伙伴中间更加可怕而不是可爱，而他挣得的钱又能使他用他的慷慨去赢得朋友们的赞誉。政客谦卑地讨好选民，目的在于获得一个他能够行使权力的职位。吝啬的秘书，不顾同伴们的嘲笑，整年到头地省钱，她希望能在她的假期中以她的富足给另一个社交圈子留下深刻印象。青少年违法者心甘情愿地忍受多数居民对他行为的谴责，以便在他的团伙中博得尊敬。多群亲和必然带来社会支出，尤其象最后一个例子所表明的那样。它可以使现代社会中的个体们能够形成社区的非正式的——部分地甚至是正式的——惩罚，一般说来，这些惩罚是无效的。他们的做法是，把他们自己组织成小集体，只有它们的社会赞同才被看作很重要。

占压倒多数的捐赠物

在简单社会中，礼物和服务的交换经常要采取一种仪式。这种交换不仅用来形成伙伴间的友谊和信任纽带，而且也用于产生和巩固高等人与低等人之间的地位差别。在现代社会中，极为广泛的交换过程一般是非制度化的，它们同样具有相互矛盾的双层意义。确实，较简单的社会中的交换仪式与我们社会中的社会交换有许多类似的东西。

马林诺夫斯基曾经指出，在库拉中所使用的仪式物品实际上是纯粹的交换物品。尽管这些护臂、项圈有时是在节日场合穿戴的，但岛民们从中感到的巨大自豪既不归于它们作为可展示的财产的价值——它们易于被借给其他人在仪式上使用——也不归于它们作为传家宝的意义，因为保存它们的时间不会超过一年，或至多两年。恰当地说，它们应归于一个人从成功地进行仪式交换中

所获得的声誉，他对一件精美的库拉物品的暂时拥有，标志这种声誉。①其它的永久财产受到极大重视，“财富是社会等级必不可少的天赋属性和个人品德的属性。但重要之点在于，在财产和财富问题上，占有就是给予——在这一点上，土著人与我们明显不同。一个拥有某种东西的人自然期望分享它、分配它、作它的受托管理人和支配者。等级越高，义务越大……因此，有权的主要迹象就是富裕，有钱的主要迹象就是慷慨。”②

也许，我们对财富的取向并非真正地不同于太平洋岛民的取向，如马林诺夫斯基在这段话中所说的那样。我们也重视财富，这基本上是因为使用它能增强我们的权力和通过慷慨地分配它为我们赢得赞同。秘密地贮藏其财富的守财奴不能靠它获得社会利益，可以看作是一种病态情况。肯定地说，在现代社会的复杂经济结构中，财富无疑比它在岛民中更为经常地用于维护统治人民的权力，而不常用来对人们慷慨。出现这种情况的原因是现代社会的分割性质，它使得我们所接触的大多数人的赞同变得对我们意义不大，就象我们反复指出过的那样。在其赞同对现代人极为突出的狭窄知己圈子里，现代人的财富的主要作用是，使他能慷慨地分配那些有助于赢得知己的赞同并维持他们的感情的报酬。

“完全供给”，正如冒斯对任何交换形式的称呼的那样，“不仅因它而带来偿还所收到的礼品的义务，而且它还意味着两个其它同等重要的因素：给予馈赠的义务和接受馈赠的义务……拒绝给予或不作邀请，象拒绝接受一样，就等于是宣战；它是对友谊和交际的拒绝。”③给予一项馈赠或帮一个忙表示对另一个人的信任；对方的报答证实这种信任是有道理的。当机会出现时，拒绝赠予

① 马林诺夫斯基，见上引书，第86—87页，第94页。

② 同上，第97页。

③ 冒斯，见上引书，第10—11页。

一件礼品或邀请一个人就意味着对他不信任，拒绝接受一件礼品或一次邀请也是如此，因为承认会指的是一位处在某种交换关系中的人不得不相信对方要在某个未来的日子里加以报答。在简单社会中，不信任与敌视是等价的，而在我们社会的经济关系中，不信任是预料之中的事。社交关系中的不信任在这儿也是一种不友好的表示；送给礼品或给予帮助是友好的表示，拒绝这种主动的友好表示是一种侮辱，在似乎需要主动表示友好时不表示，仅仅是稍轻一点的侮辱。

接受一种主动的友好表示以及对接受的礼品或恩惠的报答有可能成为一种处于萌芽状态的交换关系的出发点，也可能是一种持久友谊的出发点。① 扩大个体之间的各种利益交换使他们日益相互依赖、建立相互信任以及加强他们的社会纽带。然而，一个人对于正在交换的外在利益的兴趣可能会导致他接受一个恩惠，虽然他不可能适当地报答，或者他虽能报答却不报答。不报答引起了信用降低和信任减少，它最终使他被排斥出进一步的交换，并带来社会地位上的一种普遍降低，特别是当一个人不履行其义务的名声在该社区中传开时。

在报答的义务和接受恩惠的义务之间有一种冲突，因为，如果有个人得到了别人给他的好处，而他不处在一种恰当地加以回报的位置上，那么他保护他自己避免遭受无以报答所带来的不利后果的唯一方法是不接受馈赠。此外，两个显然不相容的条件如此结合，就是有可能使慷慨变成在地位上超过他人的一个根源，就是说，给其他人分配礼物和服务成了一种确立优越于他人的地位的

---

① 小恩小惠的作用是争取被邀请参加更重要交换，带要求的礼品的库拉做法就是一个例子。有个岛民具有一件特别珍贵的物品，他的伙伴们给他各种各样带要求的礼品，试图强制他把这件物品给予这个伙伴而不是给另一个伙伴，参见马林诺夫斯基的著作，见上引书，第 98—99 页，第 354—355 页。

手段。社会交换的重要功能之一，用莱维——斯特劳斯的话说，是“在慷慨方面压倒竞争者，如果可能则在人们希望得到而他却不能履行的未来义务上打垮他，因而从他那儿夺取特权、头衔、地位、权威和声望。”①

一个给别人以珍贵礼品或为他们作重要服务的人，通过使他们对他感激而提出了一个对高等地位的要求。如果他们回报了能充分履行其义务的利益，那么他们就会否决他对优越地位的要求。如果他们的回报超过了，他们就会提出一个对超越他的优越地位的反要求。如果他们不能回报适当的利益——至少这些利益对于他与他的利益对于他们同等重要，那么他们就确认他对高级地位的要求。（在简单的社会中，这种地位差别一般归于单方面礼品的制度化意义，而在现代社会中，它一般是对于经常需要的服务单方面依赖的结果。）如果其他人拒绝他的赠予，那就可能意味着，他们不能负担对于他的报答，这也就是承认，他们在社会交换中没有能力做到与他平等，这种承认会导致一种地位丧失。但是，如果他们的等级和富有程度远远地超过他，那么他们对他的赠予的拒绝就意味着其它的东西，即他们不认为他配作他们的交换伙伴，在这种情况下，他们的拒绝就会引起敌视。”②

分配重要财产的能力变成了一种从社会角度决定优越性的标记。对这一过程的极端事例，在克瓦克尤特尔和其它印第安人部落的冬季赠礼节惯例中可以看到。用冒斯的话说，这些仪式“首先是贵族之间的一种斗争，它是为了确定他们在等级制度中对于最

---

① 莱维一斯特劳斯，见上引书，第 85 页。

② 请参见霍曼斯的著作对这个问题的讨论。见上引书，第318—319页．这一分析就是从他的讨论推导出来的，除了一点，即霍曼斯没有根据拒绝者的等级和资源区别拒绝参加某种交换关系可能具有的两种不同意义，而这种区别含蓄地存在于冒斯的著作当中，见上引书，第 10—11 页，第 39—40 页。

终利益的地位，如果他们成功了，则是他们自己氏族的地位。"[①]为着这个目标，他们摆出了盛宴，在盛宴中，主人不仅分配，而且实际地毁坏大量的珍贵财产，这是为羞辱其他不能与他的奢侈相比的人，让他们屈服于他。"在某些冬季赠礼节体系中，人们被追花掉他所拥有的一切东西而保持一无所有，通过满不在乎地花费去显示其财富的富人，就是赢得声望的人。"[②]对于财富的近乎麻木的耗费和毁坏，是一种肯定高级地位的手段，在冬季赠礼节中，这种手段已经制度化了。它在我们的社会中也可以看到。但在我们的社会中，它没有制度化，而是采取了"摆阔性挥霍的形式"。凡勃伦曾经强调指出，可见的成就一旦被看成是一个人作生产贡献的技巧和能力的标志，就必然会被人们仿效和崇敬。他还说，摆阔性的挥霍甚至摆阔性的浪费已经成了靠显示成就的表面证据去肯定优越地位的重要策略。[③]出现这种情况的一个原因可能是，摆阔性的浪费标明一个人的资源是如此之多，以至于他没有任何必要去节省它们。而当它表明了他给别人以报酬并强制他们服从他的愿望的巨大潜力时，它可能引导他们给予他高级地位，甚至在期待他实际使用这一潜力时也是如此。

此外，许多人把在公开的仪式上分发和毁坏有价值的物品作为为了整个社区的利益对神的一种牺牲，给穷人以施舍和给儿童以礼品有时具有相似的意义。[④]部落的其他人授予那些作出这些牺牲的人以高等地位，以便在一定程度上交换他们假定在鬼神中产生的对于整个部落的好意。一个现代社区从慈善和施舍性捐赠

---

① 同上，第4—5页。

② 同上，第35页。也请参见鲁思·本尼迪克特著：《文化的模式》，波斯顿、霍格顿·米夫林出版公司，1934年版，第6章。

③ 瑟斯坦·凡勃伦：《论有闲阶级》，纽约，维金出版公司，1931年，第4章。

④ 参看冒斯的著作，见上引书，第12—16页。

中所获得的利益，相应地有助于维持那些作捐赠者的高级地位。

给首领的贡品对于单方面给予可确立优越地位的原则是一个明显的例外。例如，在库拉中，最初的礼品总要交给首领。“这样，首领有时会欠一个平民一件礼品，而平民从不会欠首领一件礼品。”①尽管首领在仪式性的库拉交换中暂时地拖欠某些人的礼品，尽管他依赖于许多人的贡献以便支持他的家庭和仆人的生活，他仍然维持着他对平民的优越地位。②解释可能是，平民应该向首领进贡，他们为他提供的货物和服务不能看作是使他对他们承担义务的恩惠，而是对他们欠他的义务的报答。基本假设是，该首领的领导给该社区提供了重要的利益，而他们对他的贡品（既以有价值的物品的形式又以尊敬的形式），是对他们欠他的一连串债务的偿还。制度化的权力控制着上级能用以向下级提供利益的服务，而他向他们提供的利益又巩固了他的权力。这一权力使下级的服务不足以建立与该上级的平等。单方面的给予导致了以前的伙伴之间的地位差别，但是一旦高级地位在该社会结构中牢固地建立起来，占据高位者便可以要求单方面的服务而又无损于他的优越地位。

马林诺夫斯基曾对实际交换库拉物品时的仪式化行为作过某种考察，这一考察也是有教益的。他说：“土著人的用语‘扔’一件珍贵物品很好地描述了该行为的性质。因为，虽然给予者不得不移交这件有价值的物品，但接受者几乎毫不理会它，并且很少实际接受它。交易的规矩要求礼品应当以一种随便的、突然的、几乎是愤怒的方式给出去，并以同等的冷淡和鄙视收下来。”③这些惯例表现了伙伴们的交换兴趣，伙伴们不能通过讨价还价直接表现这

① 马林诺夫斯基，见上引书，第473页。

② 出处同上，第64—65页。

③ 同上，第352页，

种兴趣，正如马林诺夫斯基所指出的那样。接受者的鄙视意味着，该物品价值不大，而给予者表示愤怒则是"通过显示出放弃这件东西是多么令人悲痛来提高该礼品的表面价值。"① 此外，接受者的冷淡，表示不需要该贵重物品，而给予者把它扔在地上的脱手方式同样也表现不需要它。

这种交换仪式可以被看作角色距离的一种制度化形式，通过表明他能轻而易举地超过库拉伙伴的角色要求，它为每个演员提供了一个在仪式上给观众留下深刻印象的机会，这也为他的伙伴提供上述机会。使他深深地进入这个角色的，② 既不是它带来的报酬，也不是它要求的牺牲。通过表现角色距离，一个库拉伙伴含蓄地声明，他的资源保证了他在交换结构中的高等地位。马林诺夫斯基的观察间接地支持了这种解释，他看到，当一个平民从一个首领那儿接受一件库拉物品时，他确实表示了感谢。③ 因为一个平民将被期待为试图要求超过其他平民的优越地位，而不是超过一个首领的优越地位。在我们的社会中，与送礼有关的规矩表现出了某些与库拉交换中的规矩相类似的规矩。我们也会通过贬低我们所送的礼品的价值去展示角色距离，如说"这确实是太微不足道了！"与此同时，接受者则应该表示对该礼物的感谢，由惯例规定的刻板的感谢形式就起这样一种作用：把他对于物品本身可能有的任何强烈兴趣都隐藏起来。礼品是友谊和社会纽带的象征，对物品的固有价值不表示出兴趣的要求，有助于保存它们作为人际情感象征的原意义。④

① 同上，第353页。

② 欧文·戈夫曼的角色距离概念，我们已在第2章中讨论过。

③ 马林诺夫斯基，见上引书，第352页。

④ 齐美尔曾经指出过(见上引书，第488—489页)，把某种有用的东西给一个穷亲戚或需要它的朋友会丢了他的脸，因为该礼物的明显实用价值剥夺了它的情感价值，因而强调了他正在被作为一个穷人而不是一个关系密切者被对待。

总之，用捐赠物来压倒他人的办法可用来实现对他们的优势。在给别人好处的时候所采取的仪式性姿态表示了对高级地位的要求，这一要求正是以这样的方式提出来的。在许多简单的社会中，礼品和服务的交换已经制度化，成了地位差别的基础，而赞同和依从的制度化的模式则把高级地位赠给了那些能最慷慨大方地分发珍贵东西的人。“在那儿，我们已使市场制度化，它们也使礼品制度化了。”① 但是，作为这些制度化形式之基础的，是表现在最复杂和最简单的社会之中的一般力量。在一个社会中，不管是什么东西被定义成珍贵物品，那些大量地拥有它的人都能很容易地给别人以报酬，并因此取得对于他们的优势。他们花费这些珍贵物品，不管是以实际报酬的形式还是以证实其报答潜力的摆阔性浪费的形式，都可能成为一种为大多数其他人承认的对优势地位的要求。经常单方面提供那些满足重要需求的利益会使其他人感激和依赖于那些提供者，并因而服从他们的权力。

结　论

人们对于其他人的肯定情感和评价，如爱慕、赞同和尊敬，是具有一种价格的报酬，它们可以进入交换交易，但它们不一定明显地在交换中被易手，以免它们作为真诚情感或判断的价值遭到损害。然而，不管潜在的动机是什么，人们使别人受益的行动仍然重要。因此，如果它们作为报酬的价值明显地用来在交换交易中讨价还价，那么这种价值就会受到损害。这对于有助益的服务（包括服从另一个人愿望的一般的实用服务）尤其是这样，因为它们是外在报酬，但是，内在于某种社会交往的报酬与外在于社会交往

① 霍曼斯，见上引书，第319页。

的、在原则上可以与它分离的报酬之间的区别是一种分析上的区别和相对的区别。

社会交换对于参加者总带有内在意义的成分，这些内在意义的成分使社会交换有别于严格的经济交易，尽管社会交换的重心落在某种外在价值的利益上并且至少意味着为好处而讨价还价。此外，这种内在意义还使社会交换区别于深厚的爱情之中的相互吸引和支援。在礼品交换中禁忌明显的讨价还价，其意在保护它们作为友谊象征的意义——即作为内在吸引表证的意义——不会被这些物品本身的内在价值所抹煞。因此，社会交换是纯粹对利益的深思熟虑与纯粹表现爱情之间的一种中介情况。然而，即使是经济交易和恋爱关系也很少以完全纯粹的形式表现极端过程，因为，在任何经济交易中一般涉及到的多种收益和成本妨碍了毫不含糊的利益计算，又因为外在利益是在恋爱关系中进行交换并有助于产生相互的感情。经济制度，诸如规定精确交换条件的非人格市场和合同，意在把对于不同交换对象的关心与其它考虑区别开来，以及对一项交易中所引起的准确义务加以具体规定，因此，经济制度就使合理计算的可能性扩大到了最大程度。与此相反，社会交换涉及的是未作具体规定的义务，这种义务的履行取决于信任，因为它不可能在没有一种约束性契约的情况下得以实施。社会交换所要求的信任通过它自己以一种自我调节方式逐步扩大而产生出来。

向其他人提供利益可以导致与他们的伙伴关系纽带的发展，或导致一种对于他们的优越地位。一个向其他人分配礼品和服务的人，对于高等地位提出了要求。通过回报——尤其是通过做出——现在使第一个人感激他们的过分报答，其他人使他的要求无效并在扩大伙伴间相互信任的交换关系时请求进一步进行交易。另一方面，他们不报答便是批准他对于优越地位的要求，他们

不接受他的赠予也是如此，除非他们明显的富裕证明了，他们拒绝接受赠予不是由于他们没有能力参加与他的平等交换关系，而是由于他们不愿意这样做。在这种情况下，不报答或拒绝有可能产生敌对。一个人可以用其他人不能适当偿还的利益压倒他们，因而用其他人对于他的义务重担征服他们，来确立对于他们的优势地位。但是，一旦优势地位在政治或经济结构中牢固地扎下了根，那么它就可以使一个人以贡品的形式从下级那儿榨取利益，而不会使他对于他们的持续的优势地位遭遇任何危险。

建立社会交往的个体们具有某些共同的和某些冲突的利益，这对社会交往似乎是个典型的情况。一种稳定的社会关系要求个体们为实现它和维持它作某些投入，对于每一方说来，使对方或使其他人承担能保证他们保持交往的一份不相称的义务是有利的。因此，个体们在维持他们之间的某种关系方面的共同利益，在它的投入将对维持这种关系作最大贡献时，会伴随着冲突性利益。我们已经看到了，彼此吸引的群体成员们的第一个选择，一般是在群体中获得他们自己的位置，这一位置是以其他人对他们的单方面的尊敬加以支持的，虽然他们中大多数人愿意呆在这样一个位置上；在其中，他们必须对其他人表示尊敬，以免从群体中被排斥出去。同样，恋人们从使对方作更大的承诺中获得利益，但他们在维持该恋爱关系方面的兴趣常常诱使他们在必要时作较大的承诺。与此类似，做交换的伙伴们使对方做出大量必要的投入以稳定他们的关系，他们从中获得绝大部分利益，尽管他们对于维持伙伴关系的兴趣给他们中的每个人提供诱因，使得每个人都作大量投入而不是让有益的交往崩溃。最后，在每种交换交易中，每个参加者都希望以小成本获得大利益，而为使双方都获益必须达成某种协议。冲突性利益和共同利益在这些社会交往中共存，这意味着伙伴们总是做出相互冲突的第一选择而做出彼此相同的最后选择，

无论哪个人的第一选择都是对方的倒数第二个选择，尽管它可能仍然比任何可用的选择更令人喜欢些。[1]然而，这些偏爱在伙伴之间掌握和探索选择机会过程中不断发生变化，直到稳定的社会关系被具体化为止。

除了这些人际冲突之外，在个体想获得社会赞同和支援的欲望与他想在他的社会交往中获得实际利益的欲望之间也有内心的冲突。这种冲突往往通过基本上从某些伙伴获得内在支援而主要地从其他人获得外在利益去加以解决。在现代社会中，个体们的多群体亲和促进了这种解决，它允许他们在一个社会背景中不考虑赞同而去追求他们的利益却相应地通过在另一个社会背景——如在他们的事业和他们的家庭——中的慷慨和支援去引起赞同和支援。作为一种限制性力量，社会赞同在复杂社会中比在简单社会中具有较不广泛的意义，因为复杂社会中的群体的复合性以及群体之间的可能流动性有可能通过发现一个他们能在其中获得赞同的由思想相同的人组成的亚群体而使几乎各种越轨者逃脱社区不赞同的影响。因此，非人格的限制在现代社会中具有特别的重要性，而非人格限制的一个基本源泉是权力。

---

① 见第二章中的有关表格。

第五章　权力的分化

〔权力〕因此既威严又脆弱，它可以统治一个大陆，结果却最终被一阵窃窃私语吹倒了。为了破坏它，只需要对它的威胁漠不关心并且宁愿要其他货物而不要它所允诺的货物。然而，所要求的东西也不比这更少。

——R.H.陶奈：《平等》

韦伯认为，①"'权力'是一种社会关系中的某一行动者能处在某个尽管有反抗也要贯彻他自己的意志的地位上的概率"。陶奈的定义除了他明显地把人们的注意力引向权力关系的不对称性之外，也同样集中于把某个人的意志强加于其他人："权力可以被定义为一个人(或一群人)按照他所愿意的方式去改变其他人或群体的行为以及防止他自己的行为按照一种他所不愿意的方式被改变的能力。"②

这样被广泛定义之后，权力指人与人之间、或群体与群体之间的各种影响，包括在交换交易中受到的影响，在这些交易中，一个人通过这样的方法给别人报酬而诱使其他人答应他的愿望。然而，不管是韦伯还是陶奈，都没有使用这一广义的术语。尽管顾客在付钱后让珠宝商把一枚钻石戒指献给他时，在表面上是把他的

① 马克斯·韦伯：《社会和经济组织理论》，纽约，牛津大学出版社，1947年版，第152页。

② R·H·陶奈：《平等》，伦敦，艾伦和恩温出版公司，1931年，第229页。

意志强加给珠宝商，但这种情境显然不会被混同于那种用枪强迫该珠宝商交出钻石戒指的匪徒的情境。肉体的强制，或肉体强制的威胁，是权力的极端情况，但其它消极的惩罚或施以惩罚的威胁，往往也是把一个人的意志强加于人的有效手段。人们可能会被弄到这一地步：他们因害怕先去工作、被拒绝、被罚款或失去社会名望而去做事情。这表明，在依靠消极制裁的威慑作用的强制性权力与建立在报酬（是交换交易的特征）基础上的影响之间有一种区别。①

把权力定义为"通过消极制裁进行控制"，意味着一个人让另一个人为他作一次服务，并威胁说，如果他拒绝服务便从他那儿扣除一百美元。这时，这个人行使了权力。但是，他让另一个人作同样的服务，答应他，如果他干就给他一百美元，这时他就不是行使权力。有人会提出异议说：在上述两种情况下，净差别一样。在第一种情况下，此人作服务要比不作服务多出一百美元。但这种异议似乎并没有根据。关键的因素是当另一个人试图影响某个人时他所在的基准线，在惩罚和报酬之间的唯一区别就涉及这一原始的基准线，不管与他在交易开始之前的情况相比是好一些还是差一些。避免受损失的必要性体验起来也许不是获得某种利益的引诱，而是比一种外在强迫还厉害的东西。然而，人们还会提出一种

① 这对应于约翰·P·R·小弗兰奇和贝特兰姆·拉文在强制权力和报酬权力之间所作的区别，除了这一区别外，他们还具体说明了三种不依靠外在惩罚的权力（合法的、参考的和专家的权力）；见《社会权力的基础》一文，收在道文·卡特赖特编：《对社会权力的研究》，安阿伯，密西根大学社会研究所，1959年版，第150—167页。塔尔考特·帕森斯在以借助消极制裁的威慑为基础的强制权力与以积极制裁为基础的交换交易的引诱之间作了一种类似的区分；见《论影响的概念》一文，载《舆论季刊》，第27期（1963年），第43—45页，以及《论政治权力的概念》，载《美国哲学学会活动记录》杂志，第107期（1963年），第238—239页。

更为严厉的异议说，一旦报酬变成经常性的，基准线本身就会被弄模糊了。

经常性的报酬使接受者依赖于提供者并服从他的权力，因为这些报酬产生了中断报酬就变成了一种惩罚的预期。有工作的人会得到因履行其职责而获取工资的报酬，因为他的工资在开始时似乎是积极的制裁，所以按照以上定义，它就不涉及任何权力。然而，被解雇不可能仅仅被看作是没有了报酬，这是没有说服力的提法，它显然是一种惩罚性的经验。解雇的威胁是一种消极的制裁，它给一个雇主以对付雇员的权力，使他能够强迫他们服从他的指示。经常性的报酬会产生能够确定该基准线的预期，根据这种基准线，积极的与消极的惩罚就被区别开来了。我们不会把吸进的空气看作是一种特别的报酬，当我们高兴时便可以上街转一转，这种自由也会看成是一种特别的报酬，但是，窒息或监禁则被体验为一种惩罚。相应地，一个有理由预期自己能保住工作的人并不把他的定期工资看作是特殊的报酬，但失去收入则对他是一种惩罚。尽管人们预期待的长工资甚至有规律地发生，但只有增加收入才是一种特殊的报酬，而在这些情况下未能得到提高就会被体验为一种惩罚并可能受到雇主的如此欢迎。

因此，权力的定义应该加以扩大，应该写成：它是个人或群体将其意志强加于其他人的能力，尽管有反抗，这些个人或群体也可以通过威慑这样做，威慑的形式是：撤消有规律地被提供的报酬或惩罚，因为事实上前者和后者都构成了一种消极的制裁。[1] 我们应

---

① 阿诺尔德·考夫曼曾经让我注意一个有关定义的技术问题，如果上级和下级之间对于是否有规律地提供某种确定报酬意见不一致，那么，这个关于定义的技术问题就出现了。例如，一个雇主可能把一份圣诞奖金看作一种特殊报酬，而他的雇员们却把它看作是他们的一部分定期收入，并把收不到这份奖金看作是一种惩罚。我们有必要按照眼前的目的确定一下，下定义的标准是下级的期望还是上级的意图。

该指出三种更为深刻的意义。第一，按帕森斯的说法，权力的概念用来指一个人或群体反复地把他或它的意志强加于他人的能力，而不是指影响他们的一项决定（不管多重要）的单个例子。[1] 第二，用来对反抗进行威胁的惩罚，假如它是严厉的，使权力成了一种强制力量，尽管在权力中有一种唯意志论的成分——惩罚可能先于服从受到选择，它有时就是惩罚——这种成分使它区别于直接肉体强迫的限制情况。[2] 最后，权力被设想为固有地不对称的和依靠一个人从其他人那儿截留报酬并对他们实施惩罚的基本的能力——在考虑到他们能强加给他的限制之后依然存在的能力。它的根源是单方面的依赖。相等力量的相互依赖和相互影响标志着缺乏权力。

单方面的依赖和义务

通过按别人的要求提供服务，一个人确立了对于他们的权力。如果他定期向别人提供在别处不能轻易获得的服务，那么他们就会因为这些服务而依赖和感激他。除非他们能够给他其他的好处（通过使他同等地依赖于他们，这些利益产生了相互依赖性），否则他们的单方面依赖就会迫使他们服从他的要求，以免他不再继续满足他们的需要。提供必要的利益（没有这些利益，其他人就不容易行事）无疑是获得权力的最普遍的方法——尽管不是唯一的方法，因为权力也可以这样获得：他可以威胁说，除非其他人屈服，否则他就使他们享受不到这些利益（他们现在都享受这些利益）。惩罚的威胁——尽管它施加最严格的限制——也会产生依赖性，这

---

[1] 同上，第 237—238 页。

[2] 然而，帕森斯强调这种联系中的合法性（出处同上，第 236—244 页）似乎混淆了权力和特殊情况的权威之间的区别。这一区别将在第八章中加以讨论。

种依赖性可谓是权力的间接根源，而能够被扣留的经常性基本报酬则是权力直接根源。为其公民提供必要保护的政府，为其雇员提供必要工作的雇主以及为社区提供必要服务的职业，都使其他人依赖于他们并潜在地服从于他们的权力。

爱默森为了考察"权力——依赖"关系及其后果曾提出过一个大纲，它可以被重新系统地加以叙述，以具体说明产生权力本身的不平衡的条件。① 那些需要别人提供某种服务的人有以下几种可能的选择：首先，他们可以为他提供某种他极其想要的利益，足以诱使他用服务作为回报，当然这只有当他们具有这样做所需要的资源时才行，这将导致相互性的交换。第二，他们可能在别处获得必要的服务，假定说有替代的提供者。这也将导致相互性的交换，然而是在不同的伙伴关系中。第三，他们能够强迫他提供服务，假如他们能够这样做的话。在这种情况下，他们将确立对他的统治。第四，他们可能学会只好在没有这种服务的情况下行事，也有可能找到一些东西来替代它，这将要求他们改变那些决定着他们需要的价值准则。最后，如果他们不能或不愿意选择这些方案中的任何一个，那么他们就没有其它选择，只有服从他的愿望，因为他能持续地提供那些依他们的服从情况而定的必要服务。在特定的情境中，提供服务会不可避免地产生权力。缺少前四种选择规定了一般权力的条件。

这个大纲可以用来指明社会独立性的条件、权力的必要条件、权力冲突问题以及它们的结构含义。社会独立性的条件以前四个

① 理查德·M·爱默森著：《权力——依赖关系》，载《美国社会学评论》，第27期(1962年)，第31—41页。尽管该基本概念很有启发性，使运用权力保持平衡的中心问题既不适宜又有点令人糊涂，因为它使人们注意力偏离了对于权力不平衡的分析。他的大纲讨论了权力——依赖方面的已知差别所引起的平衡行使权力，而上述重新阐述则从交换的条件推导出权力的不平衡。

选择方案的可获得性为特征，它们可以使人们避免依赖于来自某一确定来源的服务的第五个条件。第一，战略资源增强了独立性。具体地说，一个人若拥有作为使其他人为自己提供必要服务和利益的有效诱因的所有必要资源，那么他就受到了保护而不会变得依赖于任何人。尽管财富不是防止依赖性的完美保护物，拥有广义的报酬，如金钱，在这一方面显然具有重大意义，因为一个人可以想到的许多利益，诸如名声或爱情，都不能用金钱去换取，只能用其它资源换取。

一种必要的服务可以从替代的来源获得，这个事实是产生独立性的第二个条件。如果在一个社区里只有一个雇主，或者在一个工作群体中只有一位专家顾问，那么其他人就可能变得依赖于他。然而，情况不至于这么极端。事实上，对于某种社会关系的任何承诺，通过排除其它选择都会带来某种程度的依赖。某个雇员也许会继续从事一个工作，因为备选就业机会对于他吸引力较小，或者因为他在这个工作中的投入是如此之大以至于调换另一种工作对他成本太高。不管理由是什么，缺乏同等令人满意的选择方案会使他依赖于他的雇主。[1] 个体们对提供重要服务的某个人的依赖程度，是服务的价值与可供他们考虑的第二个最好的选择方案之间差异的一个函数。雇员们对于他们自己的工作的喜欢越是超过任何可能的选择对象，他们越是依赖于他们的雇主，他对他们的权力确实也越多。雇主可以削减那些非常依赖他们工作的那些雇员的工资，指派他们做令人不快的工作，或者强迫他们更辛苦地干活，而他们则没有选择，只好接受该决定并服从它。此外，通过这

---

[1] 小雇主对雇员们的服务的对应依赖可能会产生相互依赖，并使小雇主的权力无效。但是，大雇主并不会这么多地依赖于作为一个劳动力的单个雇员。在管理中，劳动力的调整能够、也必须被考虑到。大雇主对于任何一个雇员的独立性维持着他对于他们所有人的权力，除非它被他们的集体行动所削弱。

样做，雇主就使工作对雇员们的吸引力更少，使其它就业机会相对地更有吸引力，减少了目前工作与选择方案之间的差别，因此也减少了他的雇员们对他的依赖和他对他们的权力。一般说来，一个人向其他人提供的利益与他们能够在别处获得的利益之间的差别越大，他对他们的权力就可能越大。因此，只要从一个人那儿接受较少的利益，其他人便可以增加他们对于一个具有权力者的独立性——仅仅是他们可以从别处获得他们的服务——如果这对他们常常不是这么困难的话。①

独立的第三个条件，是运用强制力量迫使别人拿出必要的利益或服务的能力。不能使用武力可能是由于软弱或由于受到有效地禁止诉诸强制的规范限制，或者它可能由于下述事实：如果是在强制之下得到，那么想要的利益也会失去它的意义，爱情和社会赞同的情况就是如此。上级的强制权力使人们相对独立于其他人，因为权力包括防止其他人干涉某人行为的能力。因为数量上的优势就是力量，所以独立性可以通过形成能强行实施要求的联盟而获得。②

缺乏对各种服务的需要构成了独立性的第四个条件。一个人的要求和需要越少，为满足它们而产生对别人的依赖性也越少。然而，需要并不保持恒定。通过给个体们提供能提高他们满足程度的物品和服务，他们的期待水平就会有所提高，而在以前，没有这些利益他们也会满足，而现在，他们却想要继续获得它们。以这种方式提出的新需求构成了增加消费需求的基础，在一个日益发展的

① 以一种比某个人能在市场上获得的工资更高的工资接受一项工作，以批发价从一个熟人那儿买东西，在一个比某人的成就担保更为著名的群体中获得承认，以及一般能获得比在别处能被获得的东西还要高的任何经常性利益都会导致依赖性和丧失权力。

② 爱默森，在见上引书，第 37 页。

经济中，这种消费需求是一种实质性的成分。但是，突生的需要通过加强人们对那些能够供应必需的资源以满足这些需求的人——尤其是雇主——的依赖而起这种作用。宗教的和政治的理想在很大程度上是从使用下述社会准则来感染追随者的活动中获得它们的动力：这些准则使物质要求的满足变得相对地不重要，因此而减轻人们对那些能提供物质利益者的依赖。通过减少物质需要，革命的意识形态变成了独立力量和反抗权力的一个根源。

四重性的大纲也能有助于描绘获得和维持权力所必需的战略，它们是对刚刚讨论过的独立性条件的补充。为了靠才智获得对于其他人的权力，一个人必须防止其他人选择前四个方案中的任何一个，由此，强迫他们服从他的指示是照他的吩咐取得必要的好处的条件。首先，这就要求，他对他们能提供给他作为交换的利益保持冷淡。用意在于保存这种淡漠的权力战略，包括拒绝其他人接近那些对于一个群体或个体的福利至关重要的资源，例如，击败工人阶级政党接管政府的企图；保证必需的利益来自外部源泉而不是来自下级，正如团伙领袖不会从他的较为富裕的追随者那儿借钱；[①] 并且鼓励在提供主要服务的人之间展开竞争，例如，反对组织工会，因为工会将限制工人之间为工作展开竞争。

权力的第二个必要条件，是保证其他人总是要依赖某个人不得不提供的服务，方法是切断接近这些服务的替代提供者的通道。对于必需报酬的垄断就是达到这个目标的典型手段。镇上唯一能够提供工作的商行，街段上唯一拥有自行车的孩子，作为国家安全和光荣唯一源泉的政治社会，作为获得拯救的唯一道路的教会，唯一能提供防暴保护伞的警察——所有这些因它们对重要利益的垄断而具有权力。

① 威廉·F·怀特：《街角社会》（第2版），芝加哥大学出版社，1955年，第257—258页。

防止其他人为满足他们的需求而诉诸强制力量的能力是维持权力的第三个必要条件。阻止在下级中形成联盟——它可能使他们获得所需求之物——就是为这个目的服务的策略，它可以堵塞他们通向政治权力的道路。象工会和工人阶级政党这样的组织在反对现政权的斗争中具有两个从分析角度看不相同的——尽管在实际上是不能分开的——功能。它们的成功威胁着那些掌权者，具体做法是，一方面使他们在主要服务方面依赖这些组织（例如，在劳动供应方面），而在另一方面，则把他们置于他们的强制权力之下（例如，工会的静坐罢工或工党政府的执政权力）。因此，阻止这样的联盟就可以避免权力因不再提供重要服务或使用强制力量而受到削弱。然而，对于保卫那种以拥有重要资源为基础的权力说来，也许最重要的策略是维护法律和秩序以及反对在政治上控制交换过程。这些防范措施不仅保护那种存在于极其重要的高级资源之中的权力潜能免遭暴力威胁，而且还保护它免遭国家合法权力的约束。

第四，权力依赖于人们对于当权者不得不拿出来的利益的需要。实物主义价值观认为钱和可以买到的东西具有极其重要的意义，因此可加强雇主们的权力。爱国的理想可以使人民拥护自己的国家在战争与和平中的成功，这种爱国理想加强了政府的权力。宗教的信念使得教徒的祷告及其代表们的精神劝导成为极有特色的报酬，这种信念加强了教会上层人士的权力。革命的意识形态把一个激进运动的进步定义为对其成员说来具有内在价值的东西，这一意识形态把权力赠予运动的领导。处在有权地位上的群体和个体与有助于永远保存和扩大有重要作用的社会价值准则和反对贬低这些价值准则的对立意识形态利害攸关。因此，虽然它们在保持现存权力结构方面的共同利益可能充分压倒了这些分歧，其权力建立在不同的社会价值准则基础之上的统治群体具有

某些利益冲突。

有权有势者(他们对加强他们的权力具有某种兴趣)与他们要对之使用权力的人民(他们对加强他们的独立性具有某种兴趣)之间的冲突,集中在四类问题上,这又对应于我们曾大体上描述过的四种选择。第一种,下级的资源问题。如果他们的资源足以为他们获得交换中所必需的利益,那么,他们就停止服从于别人的权力。假使每个单个的下级的资源都不足以达到这个目标,那么该问题就变成了把面对着一个上级或上级群体的所有下级的资源都集中在从他或他们那儿获取自已所要求的事物的问题。第二个问题是可使下级获得必要利益的替代机会问题。上级之间为了下级的服务而展开的竞争,增加了下级的独立性,而垄断性的做法则增加上级的权力。这两种冲突是补充性的,因为在这两种情况下,问题都是集体组织允许限制自由竞争的程度,虽然在一种情况下正是无权的组织要节省使用其资源,而在另一种情况下则是有权的组织要垄断必要利益。

第三种冲突是政治的冲突。这儿的争论点是在反对以高级资源为基础的权力的斗争中运用强制性力量的问题。原型是运用国家的合法强制权力来调节交换交易和限制以经济力量为基础的权力的冲突。有些社会价值准则在加强对于有权者不得不拿出来的服务的需要,而有些敌对的意识形态则在减弱这种需要。第四种冲突就是上述社会价值准则与敌对性的意识形态之间的意识形态冲突。然而,在减少对于某些服务的需要的过程中,激进的意识形态却增加了对于其它服务——即对改革运动作出贡献的服务——的需要,结果,意识形态使信徒们更少依赖于这些人的权力而更多依赖于那些人的权力。

最后,追溯这四种选择中的每一种的意义将导致分析社会结构的基本问题。第一,利益可以通过用其它利益对它们作报答而

获得，这个事实把注意力引向了对于交换过程和资源分配的研究。第二，对于可供选择的机会的探索指向了对于出现的交换结构、这些结构中的竞争过程、交换的现行比率以及必然会发展的规范标准的调查。第三，对于强制权力的研究就建立联盟和动用权力的组织、社会结构中的权力分化以及在某个社会中支配着政治权力之争的过程提出了问题。[①] 第四，缺乏原来所必需的某种东西仍然能对付得过去的能力，使人们注意到在各种条件下出现的社会价值准则发生的改变、新意识形态的形成和意识形态之间的冲突。[②]

已介绍过的全部讨论的主要观点可以被概括为下述表格：

对于服从的选择	独立性的条件	权力的必要条件	结构性的意义
1. 提供诱因	战略的资源	对于别人提供的东西冷漠	资源的交换和分配
2. 在别处获得	可用的替代选择	对于别人需要的东西加以垄断	竞争和交换率
3. 使用暴力	强制力量	法律和秩序	组织和分化
4. 没有也行	减少需要的思想	实物主义的或其它相关的价值观	意识形态形成

对于一个人能够提供的利益的依赖并不使其他人服从于他的权力，给他的仅仅是对于他们的潜在权力。实际运用这个权力，要求他实际提供好处或者他自己承诺这样做。在某种技术性的意义

① 这些也可以被看作第五种选择的意义。第三和第五种选择是互补的，因为它们从两个不同方向的视角涉及到了权力。

② 第一个问题的某些方面已在第四章中讨论过了；第二个问题的某些方面将在本章、第六章和第七章中加以讨论；第三个问题的某些方面将在第八和第九章（以及本章）中加以讨论；第四个问题的某些方面将在第九和第十一章中加以讨论。

上说，我们依赖于处在一种能为我们提供更好工作的位置上的所有雇主，但这些雇主对我们没有任何权力，而我们的雇主却具有使我们服从他的指示的权力，因为他提供的工资和其它利益强制我们服从，以免我们不再继续接受它们。只有他能从我们这儿收回我们已经习惯了的利益，而其他雇主只能用更大的报酬诱惑我们。

与在别处能获得的利益相比，有人能够提供更大的利益。在某种情境下，这些利益虽然为人们需要但又不能用武力获得。在这种情况下，上述那人的能力就是对权力的一个非常强烈的要求，虽然并非一个完全不可避免的要求。如果这种权力要求过于强烈，那么放弃这些利益可能比服从这种要求要好一些。此外，一个人或一个群体的资源可能不足以强制别人服从。由于有这些原因，几乎无法抗拒的强制力量是对那些不能用其它方式制服的个体们行使权力的一种重要的最后手段。由于体力是一种反抗权力的完美保护物——杀害一个人或禁闭他可以消除他的威胁——所以它是行使权力的一种不完善的工具，因为人们能够宁死不从。因此，强制力量与依靠提供必要利益的权力仅仅在程度上有区别，尽管这是一种重要的程度。

对地位的竞争

正如我们在第二章中指出的那样，竞争出现在社会一体化的过程中，并在群体中引起地位的分化。在这一点上，群体中的社会分化过程将要被详细地追根溯源，我们将把注意力集中在权力的最终分化上并把注意力引向面对面的群体中的分化过程与复杂结构中的分化过程之间的某些类似之处。

在新形成的群体中，最初的竞争是参加时间。不管是什么东西把个体们吸引向该群体，不管他们是否仅仅是谋求获得承认、社

会支援、尊敬或领导职务和权力，获得这些社会报酬要有证明某人自己与它们相称的机会。其他人必须把时间花在与某个人的互动上并听他谈话，以便使他能用他的杰出品质给他们留下印象，但时间是很紧缺的，因为并非每个人都能立刻奉陪。因此，时间在争夺各种社会报酬的竞争中是一种普遍的手段，在这方面等同于经济竞争中的有利可图的销售。不管目标是分配利润、增加资产、购买新设备还是在市场上获得一种统治地位，这种销售都很必要。说话时间的不平等分配产生了最初的分化，在以后的竞争过程中，最初分化给某些人以某种优势，就象销售的不平等分配在商行之间所做的那样。

该群体按照成员们对它的福利做贡献的估计能力根据最初的印象在各成员之间分配时间。例如，在一个面临着解决某个争端或问题的任务的讨论群体中，大部分说话时间都被分配给那些似乎最有可能提出解决办法的人。然而，有可供谈话的时间对实现某个人的目标是不够的，不管这个目标是什么；他必须恰当地利用该目标所提供的机会从群体的其余成员那儿获得社会报酬。对讨论作出重要贡献的那个成员首先因其他人的赞同而得到报酬，并使这些人为了获得他的建议和其他人对他的赞同而越来越依赖他。如果他的建议继续证明是可行的，那么他就进一步因他们对他的能力的尊敬而获得报酬。作出较少贡献——例如，通过他的好脾气和志趣相投来缓和由意见冲突所产生的紧张——的那个群体成员尽管没有得到他们的高度尊敬，却有可能赢得其他人的赞同和承认。

竞争的目标在这个过程中从把时间变得可以用于首先发起与其他人的互动转移到从他们接受能表现他们对自己的肯定评价的那种互动，然后又从那儿转移到博取他们的尊敬和服从或者至少是赢得他们的承认和社会支援。在争夺谈话时间的早期竞争中缺

乏成功使一个人在后期争夺尊敬和领导权的竞争中处于不利地位。然而，一旦竞争再次集中在社会地位上，谈话时间就不再是考虑的中心，甚至在有的场合闭口不言最有利。这些过程再次表现了与经济竞争的某些非常相似的地方。商行必然为争取获得最大利润的销售而竞争，而为在行业中获得某种统治地位而竞争，巨大的利润是必要的。但是，一旦某种统治地位成了竞争努力的焦点，非赢利销售的考虑必须加以注意，诸如政府可能进行的反托拉斯行动。限制进一步增加销售最适合来维持一个商行的统治地位，这种情况的确可能出现。有人报告说，加利对美国钢铁公司的管理所遵循的就是这样一种限制方针，这与卡内基的早期管理形成了对照，在卡内基的管理下，该公司获得了它的统治地位。①

在一个群体中赢得高级地位，不仅要求用杰出的能力给别人留下印象，而且还要求实际运用这些能力来为达到该群体的集体目标或它的成员的个人目标作贡献。例如，它要求能为解决一个讨论群体的共同问题提出的建议或者能在一个工作群体中提出帮助同事改进其工作的劝告。如果他的建议通常都能被其他人接受，则标志着他受到他人的尊敬，这能提高一个人在一个群体中的社会声望，而其他人的社会声望同时却因两个原因受到了损害，一是因为他们常常遵循他的建议，二是因为他们自己的建议很少被采纳。开始时，群体的其他成员的高度尊敬对于某个群体成员所作的贡献可能已经是足够的报酬，实验室里的短期讨论小组可能从来没有超过这一阶段，但在长时间中，它们可能被证明为并不足够。因为一个人的赞同和尊敬的价值是他自己的社会地位的函数，所以，反复对其他人表示尊敬的过程降低了它的价值。因此，尊敬常常不再是对贡献的一种充分补偿——因为这些贡献（如帮

① 查尔斯·H·赫西恩、S·M·米勒和克温·斯托达特：《美国经济的动态》，纽约，诺普夫出版公司，1956年版，第193—208页。

助解决复杂问题）使作出贡献者在时间和精力上付出了代价。因此，那些从这种工具性帮助中受益的人就有义务以其它某种方式作出报答，而服从提供该帮助者的愿望一般是其他人为报答他能够做的唯一事情。由于某些人的贡献在这些过程中最终博得其他人服从，一种分化了的权力结构产生了。

交换关系与竞争关系分化开来，同时还有在竞争过程中出现的社会地位分化。在处于萌芽状态的社会结构中，所有的成员都为彼此的输出量相互竞争。因此，每个群体成员为争取其他成员的尊敬而与这批相同的成员展开了竞争。由于地位开始分化了，其能力赢得其他人尊敬的那些人在其内部继续为权力和领导职位展开竞争，而那些必须通过表示尊敬去承认劣势的人在这种持续进行的竞争中则没有任何机会。因此，交换关系与竞争关系不再同一。高地位的成员向低地位的成员提供有助益的帮助，以换取他们的尊敬和服从，而在他们为争取该群体中的某种统治地位而进行的竞争中，这些尊敬和服从将帮助高地位的成员。如果地位高者没有对集体或个体的任务做出贡献，地位低者将会丧失由改进的效绩和共同的成就给他们增加的利益。没有低地位者的服从和支援，地位高者也不能获得职权和领导权。有时，工作群体的成员们在他们的工作中展开竞争。如果是这种情况，那么，由于地位分化，从竞争关系中产生出来的地位高者与地位低者之间的交换关系，有助于地位高者为争取高级地位而进行竞争，又有助于地位低者为争取较好成绩而展开竞争。

在地位差别不断扩大的过程中，竞争和交换的关系开始分化开来。这些分化过程也表现在整个共同体中，正象菲律宾的依弗高人的阶级结构所表明的那样。① 那儿有三个范围广泛的阶级，阶级

① 欧文·古尔德曼：《菲律宾岛的依弗高人》，见玛格丽特·米德编：《原始人之间的合作与竞争》，纽约，麦克格劳——希尔出版公司，1937 年，第 153—179 页。

地位基本上取决于财富。每个人都为争取财富而进行竞争以作为一种改善他的社会地位的手段。中产阶级由耕种土地的地产所有者组成，这些人中既有土地少到不断地受到破产威胁（它将把他们变成无地产的下等阶级）的人，也有产权和剩余收入多到有一定的机会移向上流阶层的人。事实上，中下阶层家庭为留在中产阶级中展开竞争，而中上阶层的家庭则为争取进入上流阶层而展开竞争，因为这两个阶层如要竞争则相距太远，所以在它们之间就形成了交换关系，这一关系可以为每个阶层的成员在其不同的竞争斗争中服务。中上阶层的成员常常提供有息贷款给中下阶层的成员，这种贷款可以帮助他们保住他们的土地，因而得以留在中产阶级中，同时这种贷款又可以增加中上阶层的财富，因而也增加了他们移入上流阶层的机会。显然，西方社会中的情况尽管更为复杂，却惊人地相似。

总之，结构分化的发展沿着好几条不同的路线前进，一部分以前后相继的方式，一部分以同时并发的方式。在新近形成的群体中为参加时间而展开的最初竞争变成了证明自己对别人有吸引力的努力，并最终变成了为尊敬、权力和领导而展开的竞争。开始时，群体有区别地分配参加时间，然后不成比例地把互动集中在某些成员身上，并且连续地使尊敬、权力和统治分化开来。差异分配每一步的成功为下一步构成了一种竞争的优势。在社会地位日益分化的同时，交换关系也与竞争关系分化开来，因为只有那些在争取尊敬的早期竞争中获得成功者才继续为争取统治而竞争，没有获得成功的成员则停止与获得成功的成员展开竞争，反而对他们的竞争献上服从和支援，以便从他们那儿换取有助益的服务。此外，角色专门化也在发展，在需要大量贡献的复杂社会结构中更是如此。在试图赢得尊敬和权力的竞争中一直没有成功的人，具有找到新的途径来为他们赢得高级地位而作出贡献的诱因，而处在

统治地位上的人有权给其他各种人分配专门化的任务，这两个过程都促进专门化。

然而，一种差异地位的分层系统在各种人彼此赢得尊敬和服从方面所涉及的不仅仅是差异。在一个群体中，一个人的能力和判断要比另一个人的能力和判断受到更加广泛的尊敬，这个事实意味着，一个人比另一个人受到更高的评价，但是，为使这些评价具体化为地位差异，就要求它们得到公众的承认并且达成有关它们的一致意见。正如霍曼斯所说："在一个群体发展的早期阶段中，好几个成员可能会给他们的一个伙伴以很多社会赞同，这样，他在事实上享受着高度尊重，但任何一个成员可能都没有看清其他人正在干什么。"① 只有在一个群体的其他成员中形成的一致意见认为，某个成员的品质值得高度尊敬，这种一致意见才能把他们对他的个人尊敬转变成源于共同评价的社会地位，这意味着，人们会要求新来者高度尊敬他，甚至在他们个人尚未对他的品质做出高度评价之前也如此。对于该群体各成员所表示的相对尊敬的公开承认把声望结构变成了一种独立于特殊个人的态度的社会现实。我们对美国总统的行为无疑将反映他普遍赢得的崇高声望，不管我们个人可能怎么看。与服从一个人的要求的义务有关的一致意见同样把他的个人权力转变为权威性的领导，但这个问题将留在第八章进行分析。

整个社区的分层系统是由分了等的阶级而不是分了等的人所组成，这些系统表现了将社会地位建立在能反映社会结构的公众一致意见之上的另一种方式，有组织的权威等级制度也是这样。一旦一个人不仅受到一个社会阶层的成员的承认，而且也受到了作为它的附属成员的外人的承认，甚至可能在这个社会阶层中或多

① 乔治·霍曼斯：《社会行为》，纽约，哈考特、布赖斯和世界出版公司，1961 年版，第 150 页。

或少地享有社会声望，那么有关阶级分等的现有社会一致看法通过把它扎根在阶级结构中进一步保证了他的社会地位。因为一个社会阶层的纯粹成员资格——如果普遍受到承认——能给一个人一定的声望。① 相应地，在一个等级秩序中，制度化了的权威仅仅以占据一个确定职位为基础给官员们以某种权威，如军阶所说明的那样，虽然这种权威通常在互动的实际过程中得到加强和扩大。这一点将会被我们看到。与声望和权威结构不同，权力结构基本不依靠涉及各个阶层成员必须获得的特权或权利的社会一致意见，而是依靠资源的分配——人们可以用这些资源迫使别人服从要求。

在一个群体中，一个具有高级地位的人往往能获得尊敬和服从，这些尊敬和服从产生两种影响，只有其中的一种可以被恰当地称为强加其意志于别人的权力。其他人对他的判断的尊敬促使他们听从他的劝告。他们因承认他对他们的福利做出了贡献而承担的义务敦促他们通过服从他的指示加以报答。尽管这是一个人用他的高级地位所施加的两种影响，有人却可能对霍曼斯的有关它们的结论提出异议。霍曼斯说："在这两种情况下，不管他给他们以他们所接受的劝告还是给他们以他们所服从的命令，重要之点是，他支配着他们的行为；一个新的理由可能要求他连带着劝告他们，这个事实是一个非本质的细节。"② 在听从劝告和服从命令之间有一个关键的区别，命令不单是连带劝告，尽管有一种混合的情况包括连带劝告和指示。

---

① 分了等的社会阶层的存在甚至把任何阶级中的低声望(除最低的以外)都变成了某种人们为之展开竞争的东西。因此，在高地位和低地位的人之间的大部分交换关系对两种不同的竞争系统都有贡献，即高地位者之间的竞争系统和地位低者之间的竞争系统。

② 同上，第 372 页。

如果其他人听从一个人的劝告，那么他便通过使他们做某种对他们有利的事情去影响他们，但是，如果他们服从他的命令，那么，他就影响他们去做某种对他有利的事情。虽然他们的兴趣在这两种情况下都有作用，但是他们仍然是直接地从接受他的可行劝告中受益，因为为了从他在交换中给他们的服务（如有关他们的问题的劝告）中受益，他们通过服从他的指示而付出了某种成本。其劝告为人们所接受的人不把他的意志强加于人——如果他不得不劝告他们做他想要的事情而非符合他的最好判断的事情，那么他可怜的劝告将很快地受到忽视——但是，其命令为人们所服从的人将会这样做；只有后者才行使权力。确实，提出劝告和发布命令具有相反后果；劝告另一个人会产生义务，而命令他做某件事则是使他能通过他的服从去履行他的义务，从而用完这些义务。[1]

要求一个人完成一项任务的地位含义在很大程度上取决于它对义务不平衡的影响。霍曼斯对这一点的构想不同："如果我请你做某件我不能做的事，那么我便承认你是我的上级……但是，如果我请你做某件我也能做的事，那么你便是我的下级……"[2] 然而，虽然我不能象我的女仆那样打扫房间或熨衣服或做饭，但是，我请她做这类事，并非是承认她的优势地位，因为我为此付给她钱了。如果一个人反复要求另一个人做某件使他本人受益的事，他就不得不服从那个人的权力，除非他为些在财政上或用别的方法报答了他。该假定为，这位女仆的薪水——假设她的需要已经确定——迫使她为她的雇主服务和服从该雇主的指示，要求一位对某人有

---

① 在不同场合，霍曼斯主要阐述这两个观点中的一个：即一个人富有启发性的劝告使他后来有权吩咐别人做某事（在上述引文中），而他们按他的吩咐行事减少他们对他的债务（同上，第298页）。但这两个观点都与前面引用过的他的陈述相矛盾。

② 同上，第151页。

义务的人做某件事并不意味着从属，或平等。

如果一群为完成一项集体任务而工作的人经常听从其中一个人的好建议，从而将他指定为他们的领袖，那么，这就出现了一个混合的情境。他的建议能促进他们的工作，因此采纳他的建议有益于整个群体，包括接受建议的人和提出建议的人在内。他们就会继续听从他的领导，不仅因为他的建议受到尊敬，而且也因为其他人因他对他们福利的贡献而感激他，这使他能让他们服从他的愿望，甚至当这样做不符合他们的直接利益时也仍然如此。因为该领袖象其他人一样从听从他的好建议而不是某个别人的较差建议中得到了利益，所以他的贡献为他赢得的服从成了领导的剩余利润。

作为可消耗资本的地位

地位可以被看作资本，一个人能够利用它去获得利益，而它可在使用中被消耗，也可以通过抽取利息的投资方式加以扩大。因此，社会往来往往主要在社会地位大体相同的人之间发生。①这有一部分应归于社会阶层之间在生活方式上的差异，它们妨碍着差距较大的阶级之间进行轻松的社交；还有一部分应归于上级应该得到的尊重，这也妨碍着轻松的社交。然而，人们有时也愿意忍受这些不舒服，因为他们发现，被上级承认为社交伙伴是件令人满意的事。奋斗者就是这种倾向的一个极端例子，虽然我们应该指出，以一个奋斗者的面貌出现的人实际上是一个可怜人，但我们当中很少有人能够完全摆脱这种情况，很少有人不喜欢接受去白宫赴晚宴的邀请。许多人发现，与上级交往富有报酬，这个事实意味

① 同上，第320—331页，其中引述了好几项支持这一说法的经验性发现。

着，那些具有高级地位的人仅仅通过与具有较低地位的其他人交往便能够提供报酬，并期望从他们那儿获得一种报答。[①]

同样的原理对权力也能成立。一个对其他许多人拥有权力的人的服从比一个没有权或权很少的人的服从更有价值，正如被一个有声望的人承认比被一个声望很少的人承认通常会受到高得多的重视一样。一个有权有势者的服从对于他所服从的人的权力有着乘数效应，因为它通常伴有作为他行使权力的对象的那些人的服从。这就是尚未正式建立的权力等级制度出现的方式。例如，按照政治惯例，与只能拿出自己选票的人相比，有权提供一大批选票的代表是某位候选人的一个更为重要的支持者，就是说，对某个候选人的权力更有贡献。该过程可能更为微妙，因此也具有更广的影响。有势力的代表拥有的名望以及他的支持的分量可能影响其他没有对他作过保证、也不直接处在他的权力之下的代表投票支持他所支持的那个候选人。[②]因为，一个有权者愿意接受一个下级地位比一个无权者愿意接受这样的地位要更有价值，通过这样做，有权者比无权者能够期望更多的报酬。

地位象资本一样可以在使用中被消耗掉。一个人的声望基本上取决于他的阶级地位，就是说，取决于那些把他作为一个平等的人加以承认并与他社交的人的声望。如果他在一种平等的基础上与声望高的人交往，那么，这将有助于提高他自己的声望，这就是

---

① 同上，第366—370页。以及布劳著：《科层制的动态》（第2版），芝加哥大学出版社，1963年版，第146—150页。同样，因为地位低者通常在接近地位高者时都采取主动，“如果你能使另一个人——到目前为止被看作是与你平等的人——去你的办公室讨论某个问题，而不是你去他的办公室，那么你在那种程度上就胜他一筹。”霍曼斯，在上述引文中，第202页。

② 对于影响和权力的流通和扩大所作的分析，请看帕森斯著：《论影响的概念》，以及詹姆斯·S·科尔曼的《评论》，载《舆论季刊》杂志，第27期（1963年），第37—92页，尤其是第72—73页。

与有声望的人的交往富有报酬性的原因。出于同一理由，时常与其他地位低者社交的人，处在被社区看作处在低地位者的水平上并因而失去声望的危险中。社会地位低者珍视与他的交往，从与他们的交往中他能获得的报酬——例如，从他们在社会互动中给予他的尊重中——带来了失去社会声望的可能成本。相应地，服从另一个人的权力的人不仅不再能独力自主，而且也向别人指出，他的力量不如他们可能想到的那么大，这也许鼓励他们在将来更不严格地照他的要求做事。这些损失，加之他的服从本身，是他为从一个上级那儿获得利益而在下级身上使用权力所付出的代价。

然而，还有一种更直接的权力消耗。一个人通过指导其他人做他想做的事情(不管他给他们作过什么服务)能使他们对他自己履行他们的义务，因而耗费了他对他们的权力，尽管继续对他们服务可能会补充他的权力。此外，人们之所以服从某个上级的权力，是因为他们拥有的所有其它选择对他们吸引力较小。通过行使权力和对下级提要求，一个上级使得留在他的权力之下变得更少吸引力以及对它的替代方案比以前更有吸引力，因此减少了作为他的权力基础的下级的依赖性。

一个有大量资本的人能够靠它的利息生活而不消耗它的任何一部分，有的人的高级的社会地位既显著又可靠，他们的情况就类似于此。假如上流阶层的婆罗门发现与中产阶级的朋友交往富有报酬的话，他便能自由地同他们交往，因为他的可靠的社会地位并不因此受到丝毫损害。暴发户仍然试图证明，他们属于上流阶层。他们必须通过与显然确实属于上流阶级的人社交来达到这一目的，因此往往不愿意让别人看见自己与中产阶级的伙伴在一起，而使他的不可靠的社会名望遇到危险。对精神病医生(人们普遍承认他们属于上层群体)、心理学家和社会工作者所作的访谈研究发现，高地位的精神病医生(用自我知觉到的权力来测度)把心理学

家和社会工作者想得比较高，与低地位的精神病医生相比，他们对于与前者的交往表现了较多的兴趣。①虽然医师的地位使精神病医生的职位不受心理学家或社会工作者的任何威胁，但它倾向于为了自由地表示对于下属阶层成员的赞同并与他们往来而要求在高阶层中有一个可靠的地位。

上级从与下级的交往中获得许多满足，下级通常尊敬他们并听从他们的建议。高地位者所给予的报酬无疑对参加社会往来是一种诱因。如果想要解释，为什么人们一贯发现社会经济地位与社会参与直接相关，特别与自愿交往中的成员资格、积极参加它们以及参加各种讨论直接相关，那么，这可能是一个主要原因。②但是，不稳固的高级地位可以在与其他地位较低的人的社会接触时受到危害，这种不稳固的高级地位对人们施加压力，让他们放弃这些满足。只有根基牢固的社会地位才能使一个人从这种社会接触中受益而没有失去他的高级地位或失去一定的地位的危险。

权力的情况也极其类似。如果一个人对其他人有许多权力，那就意味着，由于他能给他们提供非常必要的利益，所以他们感激他并且依赖于他，为了保持他的友好态度，他们将渴望按他的吩咐

---

① 阿尔文·赞德、亚瑟·R·科恩和艾兹拉·斯托德兰德：《权力和专业之间的关系》，见卡特赖特所编的书，见上引书，第15—34页。

② 有关自愿往来，请见米拉·科马罗斯基著：《都市居民的自愿往来》，包含在洛根·威尔逊和威廉·科尔伯所编的《社会学的分析》中，纽约，哈考特、布雷斯出版公司，1949年，第378—392页；有关联盟，参见威廉·斯宾拉德著：《贸易联盟的参加的关联物》，载《美国社会学评论》，第25期（1960年），第237—244页；有关参加讨论，参见弗雷德·L·斯特洛德贝克、里塔·M·詹姆斯和查尔斯·哈金斯著：《陪审团评议中的社会地位》，载《美国社会学评论》，第22期（1957年），第713—719页，威廉·A·考迪尔著：《作为一个小社会的精神病医院》，剑桥，哈佛大学出版社，1958年版，第243—252页，第295—296页，以及布劳著，见上引书，第154页。

行事并揣摸他的愿望，尤其是如果还有其他人竞争他所提供给他们的利益，那就更是如此。然而，如果一个人对其他人的权力不大，那么他们将不大关心使他高兴的事，而他甚至可能不得不提醒他们说，他们应该把这点归功于他，归功于听从他的要求。[①] 这样的提醒可向他们表明，他真需要他们对他的服务，正如他们需要他的服务一样。这意味着，他和他们之间的关系并非是一种不平等权力，而是一种平等交换。累积的义务和权力通过要求别人清偿其债务而耗费掉了，因为这样做就把权力关系转变——至少部分地转变——成了交换关系，它的前提是地位相对平等。权力的巨大不平等一般消除了对这些提示的需要，它所依靠的深重的义务不可能通过在任何时间提供的服务而得到充分地偿还，因而就使其他人持续地欠债，由一大笔义务财产所产生的巨大权力允许一个人靠它的利息生活而不耗费它。事实上，如果他愿意使其中一些权力承担风险，那么他便有可能进一步增加它。

对于整个群体拥有权力的人，能够通过吩咐每个人做什么来协调他们实现各种目标的活动。这个原则为政治管理机构、一般的正式组织以及非正式领袖的组织活动打下了基础。通过给别人下命令和把他的意志强加给他们，统治者或领袖便可清算他们拖欠他的某些义务，他们之所以对他负有义务，是因为他曾经为他们作过某种服务，这样，统治者或领袖就耗费了他的权力。实际上，协调常常带来信用，就是说，带来对超过义务的要求的服从。[②] 但

---

① 霍曼斯的著作，见上引中，第298—299页；有关一个团伙领袖不愿要求他的追随者借给他一笔钱，以免他的统治地位受到危害的问题，参见怀特的著作，见上引书，第106—107页。

② “单单是武力便可以建立权力，单单是习惯便可以保持它的存在，但为了扩大它，就必须有信用——这是一件事物，甚至在它的早期生命中，它就被证明为有用并在实践中普遍地被接受。”贝特兰·德·朱维耐尔：《论权力》，纽约，维金出版公司，1949年版，第25页。

是，如果该协调有效，那么，它就促进某些目标的实现，即它可以带来在别处未曾获得过的报酬。这些报酬可能是不可分割的——如一个国家的国民力量，获胜队的奖杯——或者可以由外在的权威进行分配——如一个处在群体诱因系统之中的单位的工人工资。在这些情况下，群体成员因该领袖的效力而获得的利益不只是耗费他的信用以及他们对他的义务，这些有一部分是被他们对他的指示的服从所耗去的。如果报酬是可分的，例如商行的收入或获胜政党的政治职务，那么，该领袖就能分配某些来自他对他的下级贡献的额外利益并仍然为他自己保留某种剩余，增加他对下级的权力，此外还获得特殊利润，不管它们是财政的利润还是最高的政治职务。然而，如果他的指导被证明不具报酬性，那么他将失去对追随者的权力。如果该领袖已经耗尽了他们对他的义务，而他们继续在他的指导下便一无所得，那么他甚至会终止作他们的领袖。如果没有钱付给雇员们，那么某人就不可能继续当雇主；如果没有恩惠分配给"小人物"，那么他就不能继续当他们的政治庇护人；如果不为团伙赢上几次争斗，那么他就不能继续当它的领袖。正是冒着这种失去他的全部或部分权力的风险，上级才赢得了剩余利润，它们是以权力的增加和其它报酬形式出现的，前提是他抓住的机会获得了成功。① 一个具有很大权力的人更容易用一部分权力去冒险，以便获得更多的权力；因此，有权力的富人会得到更多的权力。

牢牢地扎根于巨大资源和社会结构之中的很高地位，是一笔非凡的财产，它的意义不同于在质和量上所占微小优势的意义。使某个人能够从其他人那儿获得各种服务的高级地位，可以使得他获取许多利益。但是，如果为了确保这些利益不得不提出过分

① 霍曼斯，见上引书，第296—297页。

严厉的要求，那么，他就会由于几种原因而耗尽他的权力并使他的地位受到损害。他强迫其他人向他提供的高成本服务，可能使下述活动对他们有利可图：这就是，为了有利于以较少的代价从另一个人那儿获得较少的利益，他将放弃他的权力所依靠的那些利益。此外，如果他必须经常督促其他人为他提供服务，那就是向他们表明，他依赖于他们，因此也就减少了他对他们的权力。最后，他对下级的剥削——尽管他们可能逃不脱它——可能把社区的不赞同引到他的身上并且普遍削弱了他在社区中的地位。巨大权力的独特的财产是，它避免了提过分要求的需要，因为那些过分要求有损于权力。这不仅意味着，拥有很多权力的个人或群体通过获得服务而使用了其中某些权力之后仍留有大量的权力，而且还意味着，他们对权力的使用通常一点儿也不耗费它，实际上还常常有助于进一步增加它。因为极高的地位和资源通过在不确定的条件下冒险投入而促进获利。

巨大的成就往往是在为它们而奋斗时承担风险的结果。恰恰就是在成功不确定时它会受到最高度的重视和最慷慨的报酬。那依特曾经强调，利润严格地说应归于不确定性，而且是为不确定性承担责任的报酬，就是说，对于使投入——它的回报在事前不能准确地预测——遭受风险的报酬。① 人们似乎更喜欢确定地知道，从他们所作的服务中他们能收回多少报酬，似乎愿意为这样的安全付出一笔代价。② 企业家通过保证他的雇员因他们的服务而得到某些报酬并通过对于在不确定的条件下决心进行投入而承担责任，他提供这种安全。他从企业得到的利润是对他曾经冒过这些风险的报酬。领导一般要做出结果不确定的决定以及提供为促

① 弗兰克·H·那依特：《风险、不确定性和利润》（第2版），波士顿，胡格顿·米夫林出版公司，1933年版，尤其是第1、第2和第8章。

② 赫伯特·西蒙：《人的模型》，纽约，威利出版公司，1957年版，第183—195页。

进集体目标的实现（对此没有把握）而期待的服务。成功的领袖所获得的更多权力是对他所作的这些冒险决定和投入的报酬。

一个人最初的权力范围越宽，他承担有可能增加其权力的风险就越容易。这方面的一个重要原因是保险的原则。虽然任何单个决定的结果可能完全不确定，但是，高度准确地预测大量的某一类决定的后果的统计概率则经常是可能的。例如，事前估计某一个雇员是否将要退职是困难的，但是，依靠过去的经验，人们却常常可以相当准确地预测到任何一年里数千名雇员中有可能将要退职的职工比例。尽管单个事件或决定涉及不确定性，但集合在一个普遍范畴中的许多事件和决定实际上却不涉及任何不确定性，因为不成功的结果的比例能够在事前加以预测，并且通过某种保险形式作为成本的一部分得到考虑。假如我们对不成功的结果的比例有某种了解——例如，每年被大火烧毁的货栈或有经验的雇员的退职率，那么作了大量投入的那个人就完全可以对损失进行保险，并且根本不在不确定条件下工作，但这种了解却不能安慰那个作出了一项不确定性投入的人（除非他从另一个具有足以提供保险的投入的人那儿买了保险）。作单项投入的那个人使它蒙受风险并不可能失去一切，而作许多投入的那个人则不看重一种成比例的损失，事实上，他不承担任何风险。换言之，一个人真正的工作或权力范围减少了在承担——用绝对性的术语说的——同样分量的风险方面所涉及到的风险。具有许多权力和资源的人，他们后来的安全使他们对社会压力只有较少反应，与那些高级地位依靠较不牢固的基础的人相比，他们对下级和外人也更加宽容。

“在南方，主人不怕把奴隶提高到他自己的地位上，因为只要他高兴，他便可以在很短时间内把他搞垮。在北方，白人不再明显感觉到那种把他和被降了等的种族分开的壁垒，因为害怕，他以更

多的顽固性避开黑人，以免他们有一天会被混在一起。"① 如果德·托开维尔的这种观察不再严格地反映现实情况了，那是因为黑人不再是奴隶以及在过去的一百年中他们获得了进步，虽然从我们的民主价值看，这些进步小得令人失望，但它们已经对南方白人的高级地位构成了一种威胁，除了对那些处于最高社会阶层的人——他们一般要比低等阶级的南方人对黑人更为宽容些。一个群体对另一个群体提高其权力和社会地位的努力持容忍和鼓励态度，所需要的条件是，第一个群体的牢固地位不受这些努力的危害。② 关于宽容，尽管有最好的意图，仍有某种沾沾自喜的东西，因为它含蓄地肯定了某人自己的优越性。③ 我们对反对派和越轨者的态度，只要我们不感到受他们的威胁，也能保持允可。一旦他们的行动被发现为一种威胁，我们几乎无法容忍他们，而经常是完全不能容忍。

宽容的社会条件能够用基本价值准则的冒犯者的所谓"精神病学"取向和"政治"取向之间的区别来说明。对于违法者的精神

① 亚列克赛·德·托开维尔：《美国的民主》，纽约：万塔诺出版公司，1954 年版，第 1 卷，第 374 页。

② 参见德·托开维尔的著作，见上引书第 345—346 页。

③ 约翰·尤达克在一个故事中很好地说明了容忍的这个方面。这个故事描述了某个岛上的唯一白人女居民与去那儿旅游的少数白人夫妇中的某个作丈夫的男人的谈话。因此，该妇女谈到那人的妻子以及黑人居民对她的态度："'你们看她多黑，'她解释道，'皮肤颜色多么深……他们说您的妻子的黑人血统曾使您在较好的岛上被旅馆拒之门外。'"后来，由于对他在回答这种评论时的防卫性感到奇怪，这位丈夫想到了他的进步妻子的态度将会如何："他的严肃与她不相称。她也许曾经想要他说个'是'字，她的祖父在亚拉巴马摘过棉花，在美国，这些事情被认为是理所当然的，我们没有问题。但是他看到了，就象某种活的东西隐隐约约地出现在一个液体容器中一样，这种反应的喜剧取决于——仅仅能存在于——一种广泛的无意识的种族自豪。"《医生的妻子》，收在《鸽羽》一书中，纽约，诺普夫出版公司，1962年版，第203—209页。

病学取向把他们设想为人格有问题的人，人们应该帮助他们而不是惩罚他们。虽然这样一种取向对于性越轨者最恰当，但是受到他的活动直接威胁的儿童们的父母们很少对他表现出这样一种容忍态度，更不用说那些实际受过他攻击的那些儿童们的父母们了。希特勒尽管不疯却无疑有严重人格缺陷的人，本应受到精神病的治疗。但是，犹太人以及后来世界上的大多数人不能、也不会把他想成一个应受治疗的可怜的神经病患者，而是把他看作一个应被打垮的危险敌人。他用来征服人民的权力应该加以认真对待，它使人们对他神经失调的人格的任何精神病学的理解都变得完全不适当，并要求对作为一个对手的他采取一种政治取向。这一极端事例可以用来强调人们宽容他人行动的原则，后者必须不具有能征服他们或危害他们安全的权力；如果他们有这种权力，那么为了避免受威胁就要求不宽容。

不宽容就是承认软弱无力，它承认别人的权力，正象宽容是证实对方低下的一种力量象征那样。支配他人的权力是许多人非常向往的东西，因为它是一种概括化的手段，借助它的帮助，人们可以达到许许多多目的，又因为把某个人的意志强加于别人的能力理应经常受到重视。一个人可以通过强迫别人严肃地看待他的威胁而向他本人和向世界显示他的权力。把青少年违法者看成一个需要加以改造的男孩，我们就是通过我们以优越感加以表示的宽容否定了他作一个强有力的男子的要求。我们在面对歹徒或法西斯无赖时不可能仍然同样地宽容，因为他们对我们的生命、财产和自由构成了一种更加严重的威胁。此外，为了试图镇压他，我们对于他的不容忍的对抗可以用来证实他所渴望的权力。歹徒或法西斯主义者之所以对于追随者拥有权力，其根源在于他们追随他会获得报酬，不管这些报酬是物质的还是意识形态的。他们愿意执行他的吩咐使他得以在社会中运用强制权力。只要压制他的权力

的努力未获成功，这些努力便证实和加强了这种权力，因为它们向其他人表明反抗显然无效并诱惑他们服从他。权力是不可否认的，它的严重威胁必然会遭到反抗，但不成功的反抗则进一步加强它。

结 论

在社会交易中引起的义务不平衡产生权力上的差异。未经报答的、反复性的利益迫使接受者服从提供者的要求，因而给后者以对付前者的权力。权力的条件是由四个对它的基本替代方案规定的。从一个能提供必要利益的人那儿获取它们的方法之一是反过来提供他所需要的服务。这就提出了产生交换过程的问题和在一个社区中控制着它的并由它们加以改变的资源分配的问题。第二种可能性是从另一个来源取得必要的利益。追溯这种替代办法的意义导致对竞争过程、已在社会结构中建立的交换比率和垄断的研究。第三，利益可以用武力加以保证。这个事实要求人们注意一个群体或社会中的权力分化、在内部动用权力的组织以及政治过程和制度。第四，利益可以被放弃，对于它们的需要可以克制，尤其是，在与远大理想的认同使物质满足显得相对不重要时更加如此。这里的意义在这儿指向了对共同价值准则、需要变化和在各种社会情境中出现意识形态的分析。

缺少这四个替代方案限制了权力的四个条件。如果人们没有充分的资源，如果他们没有令人满意的替代办法，如果他们不能使用强制力量，如果他们的需要迫切，那么，能够提供这些利益来满足这些需要的个人或群体便获得了支配他们的权力。在这些条件下，他们服从他的权力是不可避免的，因为他视他们的服从情况来满足他们的基本需求。

权力的分化出现在对于稀缺物品的竞争过程中。在非正式群

体中，初始的竞争是为了参加时间，它是稀缺性的，它是从群体成员那儿获得任何社会报酬所必需的。在社区中，最初的竞争是为了稀缺性生活资料。首先，集体的所有成员与其他所有人进行竞争，但是，当成员们在最初的竞争中取得不同的成功从而形成地位差别时，竞争的目标就改变了，交换关系也与竞争关系分化开来了。在竞争初期获得成功的人后来则会为统治地位展开竞争，在社区中则是为移向较高的阶级而展开竞争。未获成功的人不可能为了统治与他们展开竞争，而是变成了他们的交换伙伴，他们为交换从属和地位支持而接受实际利益。在社区的阶级结构中，不同阶级或阶层的成员之间的交换关系补充和支持着他们为社会地位而展开的相应竞争。在阶级等级系统中，一个人属于特定阶层，公开承认这一点便可以巩固他的社会地位。

并不是所有类型的影响都反映了把某人的意志强加于人的权力。通过给一个人以报酬诱使他作一项服务，这就不涉及对他使用权力，除非持续的报酬迫使他不仅提供服务而且也服从指示。此外，如果其他人听从某个人的劝告，那么，这个人便在未把自己的意志强加于他们的情况下影响了他们。相反，如果其他人都听从他的命令，那么此人确实在行使对他们的权力。他的命令促使他们做他想要做的事情，而他的劝告却允许他们更好地做他们想要做的事情。他的劝告使他们受益，因而使他们感激他；虽然它可能是权力的一个来源，却不必行使权力。另一方面，他们对他的命令的服从却使他受益，因而清偿他们对他的义务；它势必伴随着运用权力，因而在该过程中耗费该权力。

权力在使用中消耗，但也能够冒着一定的风险被投入而获得更多的权力。一个人如果请求别人清偿他们对他们的义务，那么就表明他对他们的服务的依赖并削弱他对他们的权力。但是，如果一个人拥有很多权力，他就不需要提醒那些渴望保持住他的良

好意望的下级去清偿他们的义务。因此，为了达到各种目标，他可以使用他的权力去更为有效地组织他们的活动。他们的利益之所以能不断增加，应该归功于他的有效领导。这些利益进一步使他们感激他并加强他对他们的权力。这种权力的增加是对他承担领导风险的报酬，因为，倘若领导的指挥未能带来额外的报酬的话，领导必然会有失去权力的危险。

不受其他人为改善他们的社会地位所作的努力的危害，这样一种牢固确立的、可靠的社会地位是宽容地鼓励这些努力的一个先决条件。肯定地说，民主的价值观要求：所有人都有机会改善他们的社会地位，为试图获得政治权力，他们可以自由地组织政治反抗。然而，保护这些机会和自由需要制度性的约束，因为，其社会地位和权力受到其他人的经济和政治努力的危害的群体，人们不可能期待它们用宽容的仁慈去尊敬这些人，但它们有可能用不宽容的反抗去对付这些对他们的威胁。在一个民主社会中，有些公民并不直接卷入特殊的权力斗争。帮助保证机会平等和政治宽容，是上述那些公民的义务，因为参与者的卷入使他们不可能这样做。

第六章 期　　望

"期望经常破灭，又最经常地产生，
它在那儿向大多数人承诺。"

——莎士比亚：《皆大欢喜》

人们在他们的社会交往中所感受到的满足取决于这些交往带给他们的期望，也取决于他们在它们当中所收到的实际利益。一个从他的伙伴们那儿期望许多东西的人，与一个期望很少东西的人相比，更容易对他们失望，而同样的友好程度可能会使第一个人受其他人的吸引，却使第二个人丧失与他们交往的勇气。对于社会报酬的这些期望反过来又依靠人们过去的社会经验以及他们已经获得的参考标准，部分原因在于他们自己过去所获得的利益，部分原因在于知道了其他人在类似情况下获得什么利益。

一个人从与其他人交往中获得显著报酬，这个事实增加了他受他们的吸引、他对他们的依赖以及在长时间中他对于构成令人满足的社会关系的期望水平。使一个人受某些伙伴吸引的高级满足同时也使其他伙伴相对地没有吸引力，因而使他依赖于那些提供高级满足的人。如果某个群体的承认比任何其它群体的承认都更富有报酬性，那么该群体就产生这样的依赖性，就象有的女孩的爱情最富有报酬性以及有的雇主的工作最富有报酬性一样。由于人们习惯于一定水平的社会满足，他们在开始时可能曾把这种满足看成是异乎寻常的，但最终会认为它是理所当然的，并至少期

望将来从他们的伙伴们那儿得到许多满足。早期恋爱关系中的情感支持、与过去的同伴志趣相投的友谊、目前工作的薪金就变成了规定未来满足的最低期望标准。①

如果某个人与某些群体有接触，那么，这些群体就提供另一组能影响对于社会报酬的这些期望的参考标准。人类不仅象动物一样从他们自己的经验中学习，而且也通过靠符号沟通来获得知识去学习，而动物仅仅以非常基本的形式这样做的。人们把他们自己与他们自己群体中的那些他们所认识的、象他们自己一样的或他们所了解的人加以对比，有时也与他们想加入的那些群体中的上述人物加以对比，他们对于这些人在社会生活中获得报酬的了解影响着他们期望能够得到的社会报酬水平。确定了这种比较，在群体中接受高报酬的人，如果看到其他人在其中同样也接受着高报酬，就可能比那些境况并非更好或甚至还更坏但处在其他人接受更少报酬的群体中的人对他们的收获更不满意。

对于社会交往中的交换过程进行研究，必须考虑到被交换的报酬的价值由参加者的期望以及最终由支配着这些期望的先前的报酬分配加以改变的方式。这一章就涉及这些问题。经过积累的报酬会影响到对于未来报酬的期望和对未来报酬的满足。在区别各种类型的期望之后，我们将分析这种影响。不仅是某个人自己在过去收到的报酬，而且在他的群体和参考群体中获得报酬的流行比率都会影响到他期望对他的服务的报酬。我们将讨论这些以现行交换比率为基础的期望与有关公平性的社会规范之间的关

① 在约翰·W·蒂博特和哈罗尔德·H·凯利的构想中，这些比较标准与某一社会关系中所获得的报酬之间的差别决定着对它的满足和受它的吸引，而获得的报酬与替代性社会关系中可以得到的报酬之间的差别决定着对于这一关系的依赖。一种非自愿的社会关系可定义为一个人依赖于它但不被它吸引。《群体的社会心理学》，纽约，威利出版公司，1959 年，第 21—24 页，第 81—82 页。

系。最后，我们还将考察对于群体和组织的社会依恋和它们产生的静止性所提出的问题。因此，本章的中心问题是个体自己或他们环境中的其他人过去所收到的报酬对于以后报酬的期望以及反应的影响。

期望和交换

对于社会报酬的三种类型的期望可以被区分开来。第一种是一个人对他在其社会生活各个方面将获得的总利益的"一般期望"，这些总利益有：他期望在他的事业中获得的收入，他所期望从他的家庭中获得的情感支援，他希望在他的社区中获得的社会地位。一般期望把那些被体验成成功的成就与那些被体验成失败的成就区分开来，而这些期望之间的区别使相同的成就对一个人成为一种成功，而对另一个人则成为一种失败。然而，一般期望的分布通常从一种最低需要的水平(如果达不到这种需要，一个人就将不满足和受挫折)到一种最高抱负的水平(如果没有这种抱负的推动，一旦他的最低需要被满足，他将会不再努力争取改善)。

规定着成就需要和成就抱负的一般期望受流行的价值观和社会标准的支配，也受人们先前体验过的成就支配。对于抱负水平的研究说明了这两种影响。一项协调一致的发现是，在完成一项任务的过程中成功地达到其抱负水平的大多数人会提高他们的抱负水平，而没有达到其抱负水平的大多数人则降低它。[①] 除此而外，在一个群体中，成就的已知社会标准一般影响着它的成员们的抱负水平，对其他群体流行标准的了解也是如此。具体地说，如另

① 克特·勒温，塔玛拉·邓波、莱昂·费斯汀格和保琳·S.西尔斯：《抱负水平》，见J. M, w. 亨特编：《人格和行为紊乱》，纽约，罗纳尔德报刊社，1944年，第1卷，第337—340页。

一个群体被看作低级群体的话，那么这个群体的一个确定的成就标准往往会提高抱负水平，如果它被看作高级群体的话，[1]那么该标准则会降低抱负水平。从文化角度着重强调成就（如在那种认为任何善良人都能达到经济成功而且也应该努力这样做的意识形态中，这种强调就有所表现），产生了高度的一般期望，对许多人（他们的成就只要不是高期望也许一直是令人满意的）说来，这是即将发生的挫折。[2]失败对于此人努力的影响也许取决于有关他在延长期内应付挫折的能力所经历的持续时间。最初，对成就和报酬的不满足有可能成为做出更大努力的一种刺激，但总是不能实现重要目标则会导致沮丧和怨恨。换言之，长久达不到一般期望易于产生一种对于它们的失望，它常常伴有持久的不满足和疏远。

第二种类型是一个人对另一个确定的人、对这个人的行为以及与他交往可能带来的报酬的"特殊期望"。这些角色期望包含两种不同成分：一种是这样的期望——对方的行为符合公认的社会标准，否则他就不能成为一个讨人喜欢的伙伴；另一种是这样的期望，与他交往比与另一个人交往可能会或多或少提供特殊报酬。一个人给其他人的早期印象决定着他们预计从与他交往中得到什么样的社会利益——如果有的话——以及他们受他的最初吸引。他们对利益的期望以及他们对遵从的期望构成了他为获得他们的赞同最终必须达到的标准。人们受另一个人的原始吸引力取决于他们对他的特殊期望与他们的一般期望之间的差异。例如，如果他们期望他提供他们所需要的所有劝告，那么他们将高度地被他吸引，他就象一个顾问一样。如果他们期望从他那儿得到某些劝告，

---

① 同上，第340—343页。

② 参见罗伯特·K·默顿著：《社会理论和社会结构》（第2版），格兰科，自由出版社，1957年版，第4章。

但不是他们所需要的所有劝告，而且他实现过他们的期望，他们将感到满足，尽管他们将继续寻求其它咨询的机会而不把他作为顾问而产生专一的依恋。

最后，"比较期望" 这个术语可能被用来指人们期望在社会交往中实现的利润，就是说，他们的报酬减去成本。社会关系对个体们的持续吸引不仅仅取决于他们获得的报酬，而且还取决于他们所付出的成本，尤其要取决于这两者之间的比率，这种比率决定着该社会关系对他们究竟怎样有利可图。当特殊期望对于不同伙伴有所区别——取决于某人对于他们的能力和提供报酬的意愿的估计——时，比较期望就构成了一种共同的标准，它独立于作为它的应用对象的人，并使他们之间有可能进行比较。按照这个标准，社会关系越是有利可图，人们就会对它们承担越多的责任。① 这些对于以投入为基准的回报的期望——具有一定技能水平的人期望有多少收入，劝告可以期望有多少服从，一定的成就可以要求有多少地位——是受社会规范支配的，这些社会规范规定合理的交换比率是多少。在分析交换的这些社会准标之前，我们将讨论个人和群体的以往成就对他们一般期望的方式产生的影响。

人们的成就改变他们对于哪些报酬能实现以及为了维持满足哪些报酬确实需要实现的一般期望，这些被改变了的期望又影响了未来报酬的意义。人们的成就会提高他们的期望，其结果又使缺乏一定水平的报酬成为对他们的一种剥夺，而在以前它并不如此。有个工人的工资从 110 美元提高到了 120 美元，也许他当时得到 110 美元就感到相当满足了，但是当他的收入后来被减去 10 美元时，他就会感到只挣 110 美元是被剥夺了。这意味着，他的较高收入所唤起的最低期望增加了 110 美元与 120 美元差值对他的

---

① 在特殊关系中，对相对利润的期望可以被看作是第四种类型。

意义。同样，如果女孩子甲在中学非常有名，而女孩子乙在中学不出名，那么，甲对于在大学里缺少名气也许比乙更为痛苦。[①] 因为目前的报酬水平势必规定最低期望，它们影响对一定水平的未来报酬的满足和反应。

人们对工厂中新的最高经理人员作过两项研究，一项是由古尔德纳所做的，一项是由盖斯特所做的，它们说明了通过影响社会期望，群体以往的经验如何影响它们的成员对于他们从其他人那儿所受待遇的反应。[②] 古尔德纳发现，一个新的工厂经理，为了给该公司的上司留下印象而处在提高生产率的压力之下，他会感到，为了达到这个目标，他不得不诉诸科层制的程序，诸如精心制订的规章和密切监督，因为他不能赢得工人们的忠心。相反，盖斯特发现，一个新的工厂经理也处在上级要求提高生产率的压力之下，于是他通过放松科层制的规章以及以此促进工人的忠心来达到这一目的。这两种情况之间的一个关键区别是，古尔德纳的那个经理的前任一直非常宽厚并且赢得了许多忠心，而盖斯特的经理的前任一直是权威主义者，并且不受工人们欢迎。可以作出的推论是，由该前任处理问题的方法所引起的最低期望已经被新经理为获得工人们的赞同而采取的做法所满足（如果不是超过的话），这些期望中的差异使赢得下级的忠心对于第一个人显得困难，而对第二个人显得容易。

因为期望支配满足，所以获得可满足期望的报酬往往比超过期望的进一步增加报酬更为重要。期望获得10000美元收入的人

---

① 为了避免该事例中效用的人际比较，语言纯正癖者可能想要改变该比较，读成"比在中学时变得出名之前的同一个女孩"。

② 阿尔文·W·古尔德纳：《工业科层制的模式》，格兰科，自由出版社，1954年版，第3、第4和第5章；以及罗伯特·H·盖斯特：《复杂组织中的管理继承》，载《美国社会学杂志》，第68期（1962年），第47—54页。

们——暂时假定他们的期望和其它条件保持不变——有可能从1000美元的增加(从9000到10000)中比从下一个1000美元的增加中获得更多的满足。这是最终递减的边际效用经济原则的一个表现:"当一个消费者增加任何一种商品的消费时,假定所有其它商品的消费都保持不变,可变商品的边际效用最终必然会降低。"[1]该原则类似于饱足原则——饥饿者想要食物,但是,一旦他吃饱了,他就不再想要任何别的食物了——但是生理学的比拟与社会报酬增加而意义却下降的经济学的比拟相比似乎不太适当。

当一个人饱足时,他不想要更多的食物;如果人们把食物强加于他,他可能会拒绝它;他可能会呕吐,他不可能吃任何更多的东西。在这种意义上说,人们不会对声望、金钱或权力感到饱足,不管他们有多少这些东西。社会报酬没有一个完全满足的点;当它们被更多地获得时,它们的意义却下降了,不是逐步地就是突然地下降。社会报酬边际效用的曲线形状——具体地说,它是逐步地下降还是突然地下降——取决于期望的性质。如果人们期望达到某个确定目标,例如,获得一个医学学位或挣到足够的钱结婚,那么成就增加的意义有可能升高到达到目标那个点,然后急剧地下降。(尽管有这种突然下降,但是仍不饱足;因此,那个决定在挣到一份6000美元收入时便可以结婚的人将不会拒绝一个付给他6500美元的工作。)然而,如果人们期望在不具有能为他们确定标准基点的具体目标——如获得财富或名声或权力——的情况下获得更大成就,那么增加报酬的意义(边际效用)的减少倾向于变得更加渐进。

我们应该充分注意前面讨论过的那个涉及到"期望变化"的意义的原则与"边际原则"之间的区别。边际原则涉及成就增加引起

[1] 肯尼思·E·布尔丁著:《经济分析》(第3版),纽约,哈泼出版公司,1955年版,第682--683页。

报酬意义的最终降低，而第一个原则则涉及因成就增加造成期望提高所引起的报酬意义的增加。隐含在边际原则之中的是下述假定：一般期望保持不变（尽管有不同的水平，从最低期望到很高的或实际上是无限的抱负）。给定这个假设，成就增加的意义——尽管它可能首先提高——在连续的期望水平被达到和超过时便会下降。为了取消这个期望不变的限制性假设，就需要考虑到成就增加提高期望水平这个事实。期望的这种提高，尤其是最低期望的提高，使获得充分的报酬以满足新的期望水平，比过去获得的那个报酬数量更有意义。这具有一种与边际效用减少原则相反的效果，并且削弱了它的影响。

在获得社会利益方面所付出的成本也影响这些利益对于个人的意义，因为代价高的财产是最珍贵的，正如第三章中详细分析过的那样。因此，社会赞同的价值取决于它的稀缺性，而稀缺的赞同只有付出成本高的努力才可以获得。一般说来，高度需求的报酬受人高度重视，并较难获得。因此，在获得那些不具有客观测度价值的社会报酬（如群体承认或赞同）时所带来的成本就变成了它们的社会价值的一个标记。某些有关一个福利机构中包装工人之间同事赞同意义的研究结果就是这种过程的范例。①那些新到该机构且在同事中尚不出名的人比出名的新来者更有可能表示，周围同事对他们的高度评价要比顾客或上级的高度评价更为重要。但在那些有一年以上资历的人中间，该关系则被颠倒了，就是说，出名的人比不出名的人更倾向于极高度地重视同事的评价。其含义为，同事赞同的易得性降低了它的价值（正如其名气所表明的，赢得它的少数工人在一年之内不那么重视它），只有那些经过许多努力才被获得的同事赞同具有更多的意义（象大多数人所做的，那些

① 布劳和W·理查德·斯各特：《正式组织》，旧金山、钱德勒出版公司，1962年版，第99—100页。

需要一年以上的时间才赢得它的工人们较为重视它)。

有关期望对社会报酬的满足以及后来反应的影响的最后一点说明取自李普赛特对美国学者以及一般知识分子的政治态度的分析。①美国的知识分子常常抱怨说,他们在我们社会中的声望低于别的地方,他们后来与下层社会的认同也许有助于在他们中间产生普遍的中左的以及平等主义的政治信仰。李普赛特引用经验证据指出,美国学者的声望,尽管被他们自己看得很低,实际上大约与这个国家的大商人一样高,他们的相对社会地位大约与其它国家的学者们一样高。当美国学者们对他们的相对声望等级形成错误概念时,他们却正确地感到,欧洲的教授和知识分子比他们受到更多的荣誉和尊敬的对待。"这种差别正好是一个相当僵化的阶级社会与一个强调平等的社会之间的差别。在欧洲,所有地位较高的人都受到公开的敬重,不管是工程师、工厂主还是教授,而在美国,任何人也没获得国外那种的程度的敬重。"②但是,李普赛特含蓄地说明的是,在这个国家中,这样的高地位所赢得的较少敬重对于知识分子和对于经济和政治的精华人物有着相当不同的意义。

美国的价值系统强调平等并不意味着,我们在权力和财富上没有差别,或甚至与其它社会相比,我们具有的这些差别少些。它实际上说的是,高地位不是或几乎不是由显耀的头衔、象征和荣誉封出来的,除了那些依靠财富和权力的人之外,它也没有给高地位者以要求敬重的专门特权和权利,而高地位典型地是从财富和权力中派生出来的。在欧洲则相反,高地位确实带有要求从其他人那儿得到尊敬的权利,这些权利依赖于通常(但并不一贯地)与高地位联系在一起的财富和权力。最高级的商人和政治家的崇高声望

① 赛姆·M·李普赛特:《政治人》,加登城,双日出版公司,1960年版,第313—330页。

② 同上,第327页(重点系引文原有)。

伴有许多财富或权力或二者兼有，在美国，权力和财富给这些人以巨大的地位特权，这同欧洲发生过的事情是一样的。但是，牧师、学者及其他知识分子的声望地位并不同样地建筑在巨大的财富或权力之上。在有些国家，文化规范要求对任何具有高级社会地位的人表示敬重。因此，与那些国家相比，在这儿从事这些职业的人享受着较少的社会报酬。

此外，欧洲在艺术和科学方面有伟大的传统，因此，它对美国知识分子是一个重要的参考群体，而在商业和政治中则不是这种情况。他对他的欧洲同行的取向使得美国知识分子期望比他在这儿收到更多的敬重。由他的过大期望所引起的挫折促使他与下层阶级以及有助于引起他的挫折的极端平等主义意识形态的认同。让我们再一次引用李普赛特的话："为什么美国知识分子收不到他们所渴望的尊敬标志，其中有某些原因就来自他们所信奉的平等主义标准的力量，这真是一种讽刺。"①

公平交换和参考群体

在社会交换过程中，两种社会利益之间的现行交换率已经确定。这种现行的比率受供求支配（虽然仅仅以一种粗糙的形式），因为上述两种利益以外的考虑影响着交换交易，尤其是同时进入交换关系的其它利益，如社会支援和友谊。因此，如果在一个工作群体中对于劝告的需求较高（因为只有少数专家可以提供它），那么，其他人在很大程度上将处在服从某个专家的愿望的压力之下，以便诱使他把宝贵的时间用在与他们而不是与别人的磋商上。由此形成的劝告高价可能会促使专家们把更多的时间给予它，因此

① 同上，第320页。

就增加了供应。假设劝告的供应开始超过对于它的需求，专家们将处在为了较少的服从而贡献出它的压力之下，因为其他人可以在许多顾问中进行选择。这个过程也可以从专家们对服从（即高级地位）的需求变动方面加以考察，也可以从其他人愿意为换取劝告而提供服从的程度去看。

专家们为高级地位——它提供了供应劝告的刺激——而展开的竞争，而其他人则为劝告——它为供应尊敬和服从提供了刺激——而展开的竞争，这却是受供求支配的，有时给一方以较大的利益，有时给另一方以较大的利益。这两种竞争通过交换比率变化的机制同时调节着对彼此的供求，并决定着现行的交换比率，这后一种比率是由任何一个时刻的供和求所决定的。假定，那些需要一些劝告的人所实际要求的劝告数量减少，他们便不得不为它在服从上付出较高的价格，而那些能够提供某些劝告的人所提供的劝告数量增加，他们将因它在服从上获得较高的价格。[1] 在一个以劝告的单位为横轴以它在服从方面的价格为纵轴的坐标系上，需求曲线由左自右向下倾斜而供应曲线从左到右向上倾斜。交换倾向于向供等于求的比率移动，就是说，在坐标系中向两根曲线的交点移动，这标出了平衡价格或交换比率以及在假设的平衡状态中被交换的数量。

两种社会利益之间的交换比率受到了由现存的供求条件所规定的假设平衡的影响，影响的方式类似于在经济交换中平衡价格对实际价格的影响。布尔丁以下述方式解释了这一过程：

> 平衡价格不一定是某个确定时刻的实际价格。一种价格

① 有关同一些事实的一个替代设想是，从劝告方面说，对于高级地位（或服从）的“需求”反过来取决于它的价格，而从劝告方面说，高级地位所需要的服从的供应直接取决于它的价格。

可能存在，即可能有按照一定的交换比率进行的交易，还可能有在市场中起作用的力量，它们会造成那种价格的某种变化……甚至我们有可能从未达到平衡价格，事实上任何实际价格从来都不是平衡价格。在那些使实际价格与平衡价格结合的力量有时间证明自身是正确的以前，情况就已经变化了，而且平衡价格和它们一道变化了，这是相当可能的事，实际上几乎是不可避免的事。①

同样，在一个群体中，劝告与服从和高级地位交换的现行比率取决于供求条件，但这些条件的不断变化——部分地由它们自己所产生的交换率变化所造成——使下列情况有可能出现：实际交换率从未达到供求使它逼近的那个假设比率。此外，与经济交换不同的是，在社会交换中没有准确的价格，而只有两种社会利益之间的某种近似的交换比率，因为交换伙伴在他们的社会交往中所体验到的其它报酬与我们正在考察的两种利益的交换有连带关系，并且妨碍人们根据一种利益去精确地计算另一种利益的价值。因此，在一种特殊的交易中，实际交换比率常常不同于在一个群体中的流行比率，因为各种压力在诱惑成员们（例如）拿出比现行比率更多的服从去换取劝告或更多的劝告换取服从。但现行比率确定了影响特殊伙伴之间实际交换比率的社会期望的近似标准。

要把这些概念运用在经验研究中，人们必须为它们设计出可以使用的测量方法。第一个是为有待于交换的利益——例如为服从和劝告——确定指数的问题。对于一个人服从另一个人的要求和建议的程度进行测量可以通过社会测量学的问题获得，我们可

---

① 布尔丁，见上引书，第55—56页（原文为斜体字）。

以使用涉及相对地位的一般问题或者特殊问题——如我们问回答者，对于来自某些同事的各种要求，他们往往实际上可能做出何种反应。此外，社会互动还可以直接观察，如果可能的话，一个人对另一个人的指示和建议的净服从可以从这样一种记录中推导出来。(这样做的一个先决条件将是按照有关的服从程度把要求加以分类，以免微小的服从行为在该指数中获得非常重大的行为相同的分量。)为了获得提供劝告的有效指数——这要考虑到劝告的质量和数量，我们应该使用一种也许是来自上级评价的能力测量——去权衡某个人劝告一位同事的分钟数。这些测量将使我们有可能确定劝告在每个对子中交换服从的比率以及在一个群体中的平均交换比率，假如有人愿意假定说，劝告和服从是在我们考察的情境中进行交换的唯一显著利益。如果这种假定无法证明有充分根据，那么进入交换交易的其它重要利益也必须进行测量并被包括在交换比率的计算之中。①

从经验上对现行交换比率所趋向的平衡状态进行研究将要求某些进一步的工作。为了这个目标，就必须确定听从劝告的价格变化如何影响着它的供和求的变动。我们可能要为每个人制定一个市场一览表，以便指出，按各种服从的价格，他将愿意提供多少具有一定质量的劝告，以及按各种价格，他将需求多少劝告。这样一个一览表能以假设问题的答案为基础，或者最好以下述情境中的观察为基础：在这些情境中，我们用实验方法去改变每单位劝告所收到的服从，并允许被试提供和要求他们所希望的那么多的劝告。通过计算一个群体所有成员的一览表的总量，我们将获得一个总的供求一览表，它可揭示出：在不同的价格上，有多少劝告需

① 有关记录交换过程的一个普遍方案，请参见理查德·朗加保著：《社会交换是给人际行为编码的一种范畴系统》，载《社会测量学》杂志，第26期(1963年)，第319—345页。

求和多少劝告供应。[1] 供求相等的价格是"平衡价格"，它使市场可以清算，而且假定现行比率向它移动。

也有公平交换的社会规范，在一个群体中，现行交换比率不一定（或甚至一般不）与那种被看作是公平交换比率的东西相同一。为了清楚地说明这个区别，我们有必要把分析范围从特定群体中的社会条件扩大到较大社区中的社会条件，从狭窄的时间跨度扩大到人的一生。因此，某一社区的各种群体可以得到的专家劝告取决于人们过去为了获得向同事，朋友和邻居们提供各种合格劝告所必需的知识和技能而做出的努力。人们从当专家的过程中受益越多，他们获得专长的诱因也越大。因此，从长远的观点来看，社区"消费"专家知识（即对它偿还充分的社会报酬）的能力往往等于其成员的专长"产出"，因为，不这样就没有充分的诱因来做出产生它所必不可少的投入。该情境尽管也有着明显的差别，却对应于经济生产和消费之间的关系。两条曲线的交叉表明，按各种价格生产出来的某种商品的数量和按各种价格消费掉的数量规定着该商品的正常价格。这是一种假设的平衡状态，生产和消费将在这种状态上平衡，它表明了供求和价格的长期趋势。[2] 这样，在一个社区中获得的专长与使用的专长之间的关系也可以设想成最终支配着不同群体中的劝告供求和以此能挣得的地位优势的程度。关键的区别是，社会交换中的干预机制是公平性的社会规范。

有些社会规定了社会利益与个人为生产这些利益而做出投入所应得的报答之间的公平交换比率，共同的规范就在这样的社会中发展起来。什么是对于某个确定服务的公平报答，有关这个问题的这些规范性的标准在该社会对于这种服务的需要以及在提供

---

① 参看布东丁的著作，见上引书，第49—55页。论述劝告质量差异问题的一种可能的程序将是把一览表分成不同的质量范畴。

② 同上，第107—114页。

该服务所要求的投入中有着它们的最终根源。它们具有把消费需要与生产能力联系起来的功能，做法是为各种事业中的时间和精力投入提供诱因。为了能够提供社区大量需要的服务，一些人已投入了大量的资源，按照这些规范，这些人应该按比例接受较高的社会报酬。

社会交换的公平比率和现行比率之间的关系有点类似于经济市场中的正常价格和平均价格之间的关系。但公平的和现行的比率二者都以社会期望为基础，虽然是不同种类的社会期望。在一个群体中，现行的交换比率引起了下述期望：人们提供了某些服务就会收到一定的报酬。尽管这些期望标准不是道德规范而只是影响行为的预期，需要一定的投入的某种服务应该获得一定的回报这种规范性期望却是道德标准，违背这些标准就会引起社会不赞同。然而，许多群体中的现行比率是从公平比率出发的，对某些人说来，它使得实现以他们的投入为基础的某种公平回报变成了不可能做到的事情。某些人甚至不可能在他们的交换交易中实现现行比率，因为这些社会规范和标准以外的因素也影响着交换过程，尤其是特殊群体中的供求条件以及已经形成的权力关系。

"公平交换"这一概念基本上类似于霍曼斯的"分配主义"规则。他是这样说的："在某种与另一个人的交换关系中，某人将期望，每个人的报酬与他的成本成比例——报酬越大，成本越大，还期望，每个人的净报酬或净利润与他的投入成比例——投入越大，利润越大。"① 主要区别在于，霍曼斯并没有明确强调说，社会规范——它们的作用是从社会方面促进有意义的投入——为这种合理或正义概念打下了基础；事实上，他似乎是指，它是一种天然的情感。这个正义原则的一个重要含义是，人们按照他们的投入并

① 乔治·C·霍曼斯：《社会行为》，纽约，哈考特、布赖斯和世界出版公司，1961年，第75页。

按照他们的报酬比较他们自己，并期望报酬方面的差别符合投入方面的差别，他们对他们自己报酬的满足恰恰既取决于这些期望实际上没有破灭，又取决于报酬的实际数量。

帕特钦对一座炼油厂中的工人作过一项研究，它为这个来自霍曼斯原则的推论提供了一定的经验证据。[①] 调查者要求工人说出其他一些工资不同于他们自己——不是高些便是低些——的人的职业，他问他们，对于他们自己的工资与其他这些人的工资相比较的方式，他们有多满意。最有关的发现是，工人们在把他们自己的工资与其他工资较高的人相比较时，如果其他这些人是专业人员，他们一般要比这些人是象他们一样的蓝领工人时更为满意（与非专业人员的白领职业的对比产生一种中等水平的满意）。这些职业的比较是隐含的教育投入比较。因此，该发现说明，人们——如霍曼斯规定的那样——期望报酬的确与投入相关，如果其他人的报酬超过他们自己的报酬，只要其他那些人的投入相应地高于他们自己的投入，他们也不会认真地反对。

正义原则的另一个含义被霍曼斯系统表述为一个重要的命题："分配主义的规则不能实现越是对一个人不利，他越可能表现我们称之为愤怒的情感行为。"[②] 其正义标准受到违反的人感到愤怒和不满意，并且通过对那些引起这些情绪的人表示不赞同以及有时是敌视和仇恨来发泄他们的愤怒。在细节上已作必要的修正，如果人们的公平标准被其他人的高尚行为满足，或者甚至可能被超过，那么他们便会通过对这些其他人的赞同表示他们的感谢。一个人的权力以及他能从另一个人那儿获得的利益的意义可能会使他不考虑此人同意与否。然而，因为公平是一种社会规范，它象

① 马丁·帕特钦：《有关社会报酬比较的一个概念构架和某些经验数据》，载《社会测量学》杂志，第 24 期（1961 年），第 136—156 页。

② 霍曼斯：在上述引文中（重点系引文原有）。

一种道德原则一样，仅仅规定待遇，在该社区中，第三方将不赞同那个不公平对待处于他权力之下的其他人的人，而公平和公正地对待人的人会赢得普遍的社会赞同。最后，内化了的道德标准可能使人们因为不公正地对待了其他人而感到内疚。①

因此，不公平对待以及尤其是对权力的剥削性利用造成了社会不赞同，它使这么不公平地对待人变得代价高昂。群体或社区对于下述个人的不赞同形成了社会压力，让他们放弃这一类行动：有些个人不公平地对待其他人，这些人在交换关系中对其他那些人占有竞争优势，或者，另一些个人压迫性地对其他人使用他们的权力。相应地，有些个人在对待那些依赖于他们的人的时候表现很宽容，这些人所受到的社会赞同为这样的仁慈行为提供了诱因。对于两个组织中的工作群体所作的研究表明，利用他们高级地位的专家顾问比那些没有这样做的人赢得他们同事的赞同和作为社交伙伴的承认的可能性要小。②

公平的规范在初级交换上添上了次级交换，即以公平对赞同的交换。在某种意义上说，由不公平所引起的不具有报酬性的社会不赞同以及赠给公平和无私的有报酬的社会赞同都会通过在不公平地对待人的情况下减少过多的利润以及通过在无私地对待人的情况下提高可能是不充分的报酬去恢复公平。这是否意味着所有的社会交易都必然是公平的呢？并非如此。肯定地说，不管人的权力有多大，都不可能控制其他人的情感，这就意味着，他们无法阻止其他人用不赞同和仇恨对剥削性的压迫进行报复。但巨大的权力可以使人们能够阻止那些服从它的人表示他们的否定性情

① 同上，第75—76页，其中包括一种有关正义缺乏和内疚之间的关系的稍稍不同的设想。

② 布劳：《科层制的动态》（第2版），芝加哥大学出版社，1963年，第163—164页。

感，它可使人们消除不赞同和不喜欢，如果他们确实发现了公开表达方法的话。此外，按照流行的公平标准，只要被压迫者和被剥削者仍然服从统治权力，他们就将继续接受不公平的对待（虽然他们和其他人表现了他们的不同意和敌视）。①

人们属于许多群体并且还潜在地属于其它群体，这些群体构成了参考群体，他们用这些参考群体比较他们自己。一个群体的成员们比较各种社会经验怎样有利可图，不仅在他们自己中间比，而且每个人也把他们因他们的投入而获得的回报与他属于的或希望属于的其它群体中的人相比。因为一个确定群体的各种成员都把他们自己与不同参考群体中的其他人相比较（他们认为，这些人的投入与他们自己的投入相类似），所以他们的不同期望就创造了对于同一报酬的不同满意程度。因此，从中学毕业的美国士兵就比未从中学毕业的美国士兵对于他们在军队中受到的提升较不满意，因为不同的中学毕业生参考群体及其较高的教育水平使他们期望较大的社会报酬。事实的确是，中学毕业生一般要比非毕业生获得较高的军衔，② 因此，上述期望并非不合理。斯托弗及其同事们就提到了这种不满意，这种不满意不是由某人自己的贫乏报酬引起的，而是由于同受到更高报酬的其他人相比的"相对剥夺"

---

① 交换的模型能够以不同程度的内涵加以使用。如果只有特殊的服务被考虑到，那么某些伙伴关系就可以用单边的服务去表示其特点。如果权力也被考虑到了，那么这些伙伴关系便可以被看成也包括相互报答，但是，权力在某些关系中是被剥削地加以使用的，所以便产生了不公平的交易。如果社会不赞同也被考虑到了，那么，这些伙伴关系又可以被一种交换概念包括。公平比率和现行比率的独立标准应该防止分析家以同义反复的方式使用这些模型。

② 萨缪尔·A·斯托弗、爱德华·A·萨其曼、勒兰德·C·德维尼、肖利·A·斯达和罗宾·M·小威廉姆斯：《美国士兵》，普林斯顿大学出版社，1949 年版，第 1 卷，第 254—256 页，第 246—247 页。

引起的。[1]

社会报酬具有一种依赖于它们的稀缺性的令人厌恶的意义，以及一种不依赖于此的固有意义。因为参考群体被用作比较和期望的标准，所以它们的成员们所获得的平均报酬就变成了一条基准线，用来评价什么是相对令人满意的经验或者什么是相对剥夺的经验。人们从他们所挣的金钱数额中获得满足，但他们也从比他们的伙伴挣得更多这个事实中获得满足，如果他们所挣的钱少得多，不管他们的绝对收入有多高，他们都会感到被剥夺。稀缺的赞同是最珍贵的，我们已反复指出过这一点，这意味着，少数人得到赞同，大多数人得不到。对于这种相对剥夺和相对满足现象的最好的经验说明来自斯托弗的研究，它发现：士兵在只有极少提升的单位(如宪兵)，比在有许多提升的单位（如空军中）对于提升机会更为满足。[2] 宪兵中的军士(其中只有四分之一的士兵具有这种地位)比他在空军中的同行（其中有将近一半士兵是军士）获得一种相对较高的社会报酬，与大多数人共享这种命运的宪兵中的士兵比空军中的士兵受到了较少剥夺。[3]

相对剥夺的原则事实上是一个集体边际效用递减的原则。根据(对个人的)边际效用原则，一个得到很多好处的人，往往不如他获得很少好处时重视利益的进一步增加。相对剥夺意味着，在一个某种利益(如高级军衔）大量存在的群体中，那些拥有这种利益的人不如那些处在该利益极为稀缺的某个群体中的人重视这种利益

---

① 同上，第 125 页。

② 同上，第 250—253 页。还有一项有点类似的发现，见尼目尔·瓦尔克著：《文职人员中的士气》，爱丁堡大学出版社，1961年版，第 205—207 页。

③ 有关这一相对剥夺概念的一个正式模型，在詹姆士·A.戴维斯的著作中有所介绍，《对于相对剥夺理论的一个正式解释》，载《社会测量学》杂志，第 22 期（1959 年），第 280—296 页。

而那些不拥有这种利益的人则较为重视它。（我们从受到提拔的士兵对提升表示出较少的满意这一经验事实推断出他们珍视他们接受得较少的提升。还有一个事实，未被提升的士兵表现出相当低的满足。我们从此推断说，他们更珍视没有给予他们的提升。）因为评价中的这两个区别在方向上相反，所以它们并没有说明关于增加报酬（提升）所产生的一般趋势的任何情况。

然而，从作为一个整体的组织的角度（在这种情况下，没有必要做复杂推论），一个集体以提升形式获得的利益越多，再进行提升所产生的影响则越少。虽然被提升的士兵比一般士兵更为赞扬地对待提升机会——提升是产生满意的报酬，但是在一个单位里提升的数目增加并不会按比例地——事实上根本不会——增加这些满意的表示。这相当符合下述原则：一个人已经拥有的收入越多，另一美元对他的满足所造成的差别则越小。总之，尽管增加报酬的边际效用的机制各不相同，但对整个集体以及对个人说来最终都要下降；对集体的影响是由社会比较过程产生的，而对个人的影响则是由对于满足需要和期望的心理反应所产生的。

依恋和静止性

人们被期待着对他们的社会关系、群体和组织承担自己的义务。他们在培育社会关系和审查群体和组织中的成员资格时所做的投入产生了对它们的义务。许多交换交易取决于——或受促进于——至少一方面它们做的投入，如在职训练（没有它，一个人就不能做他的专门化的工作），或者有助于把商品从制造者那儿运给购买者的铁路。为了保护一方的投入不因对方从交换关系中撤退而受到损失，对方也被期望承担一项义务。义务本身构成了机会成本，既是“实际的”又是“潜伏的”机会成本。在社会交往中或在为

了现存组织的利益而被放弃了的组织中所获得的报酬是实际的机会成本，而并非获自其它可能已被建立起来的亲和关系的报酬则是潜伏的机会成本。这些放弃的替代机会加强了义务，有时连同做出的投入一起产生牢固的依恋。

群体和组织中的成员资格包括这种不同程度的依恋。依恋越强烈，群体和组织的较大社会结构就越僵化。牢固的依恋加强了群体和组织，但脆弱的依恋对于维持个人的流动性和一种流动的、适应性强的社会结构则是必要的。强烈的依恋妨碍个人探索替代性的机会和利用它们去增加他们的报酬并改善他们的地位——如转向一个更好的顾问、选择一个更有前途的工作，迁往一个更称心如意的社区或掉换一个更有利可图的职业。由牢固依恋所产生的静止性妨碍社会结构中的调节，而这一社会结构对于给所有方面都带来公平回报的交换交易是必不可少的。

职业生活提供了一种能产生静止性义务的原型。个人因期望从成为某些职业的成员中得到的报酬而受到这些职业的吸引。为了成为一个合格成员，他们必须为获得必要的资格和技能而投入资源。有时，这要求进行长期的教育、训练和选拔。有志于专业职业的人必须与其他候选人为争取专业学校的录取而展开竞争，这就要求他们以其做职业贡献的潜能给选拔委员会留下印象。随后，他们必须把时间和精力都用于他们的训练以及向老师和未来的同行显示他们成为一个专业同行的资格和价值。由鉴定引起的高级报酬在一定程度上成了这些投入的收益。假如不是为了高级报酬，人们将没有为成为一个专业人员作必要的较大投入的任何诱因，尽管人们完全可以设想，专业人员的较高声望和较有意思的工作——甚至即使他们的收入不高于从事其它职业的人员——将为招收充足的求职者提供充分的报酬。

向职业训练进行投入是不可挽回的，它们可产生强烈的职业

义务。成年体力劳动者和成年专业人员很少能负担得起进入一个完全不同的职业在时间和资源方面必须做出的新投入。如果对于某个确定职业服务的需要将要下降，对于这些服务的报酬也会随之减少，那么该职业对年轻人的吸引则将更少和更不足够，也许进入该职业所需要的训练也将更少。从长远观点来看，这些过程可能为获自该服务的回报而调节资源的投入，以作为提供职业服务的一个前提条件，当然，当调节对某些职业群体不利时这些群体的高级权力常常妨碍这些调节。在任何情况下，正从事走下坡职业的人从这些长期调节中受不了益。恰恰相反，他们得为调节过程付出代价。他们对该职业的义务——它妨碍它们中的大多数向其它职业流动——意味着他们接受的是对他们的投入不公平的回报，这是对提供职业服务的报酬做出调节以减少对它们的需要的过程所造成的。这些人所忍受的不平衡是有助于平衡职业供求系统的人性的成本。对于他们说来，按照归因于超出了他们控制的力量的社会规范，他们没有能力获得公平的一份，这是一种惩罚性的经验，他们可能对此做出激烈的或许是好战的反应。但他们的反应仅仅是由社会依恋所广泛产生的不公平的一个较极端的例子。

组织和其他集体要求成员依恋，由供求所作的交换比率调节取决于流动性，但社会依恋不可避免地限制了社会流动性。成员的流动对于某个组织说来是代价高昂的。持久的依恋促进组织效率，而这些依恋又受到组织所运用的各种机制的促进，这些机制从公司的就业合同和养老金计划直到与政党的意识形态认同。组织之间的竞争在理论上具有以下结果：那些按公众的需求提供服务的人获得了成功，而其他人却走了下坡路或完全不能生存下去。假定，它必然引起的某些组织在成功或生存方面的竞争和失败对共同福利作出了贡献。如果有激烈的经济竞争，某些公司必然走下坡路；如果有激烈的政治竞争，某些政党必然走下坡路。经济和

政治竞争以及其它形式的竞赛和竞争性冲突具有重要的功能，并且在我们这类社会中受到鼓励。

各种类型的流动使竞争性冲突有可能坚持和发挥它们的功能而对那些无辜地被卷进它们之中的个人不会造成持久的、严重的伤害。为增加他的财富而用它作冒险的商人，如果失败，也不是一个无辜的环境牺牲品，但他的雇员却是受害者，需要得到社会保护，以免因他的失败而受到无可挽回的损害。事实上，如果仅仅是为了鼓励他承担革新的风险，那么商人自己也需要保护，以免受到超出他的控制的技术和经济力量的损害，流动——我们是在它的最普通的意义上使用这个术语，使它包括所有种类的运动和重新调节——能提供这种保护并减轻群体和组织之间的竞争性冲突在其它方面对个人造成的有害影响。①

一种减少冲突的流动是群体流动，扩大经济有可能使一个社会中的不同社会经济阶级向上流动，这种流动缓和了经济利益冲突的激烈程度，在一个静止的社会中，富人增加其财富和权力的能力必然意味着穷人更加穷困和更加无权；结果，阶级冲突往往十分尖锐。然而，在一种日益发展的经济中，“富人可以在穷人不更穷的情况下变得更富；实际上，任何人都能变得更富，富到某一地步，任何人都不会因此更穷。在某些人比其他人富得更快些的意义上说，仍然有经济冲突。然而，这与一个静止社会中的冲突完全不同，在静止的社会中，某个人只有把另一个人向下推他才能向上升。”② 同样，一旦种族群体改善了它们的社会经济地位——就象不断向这个国家移民的浪潮曾经遇到过的情况那样，③ 它们之间

---

① 布尔丁，《冲突和防卫》，纽约，哈波出版公司，1962年版，第10章。

② 同上，第192页。

③ W.洛伊德·华纳和莱奥·斯洛尔：《美国种族群体的社会系统》，纽黑文，耶鲁大学出版社1945年版，第5章。

的冲突就缓和了。美国的黑人和其它种族群体之间的差别就说明了这一点。

年龄群体之间的非自愿的和不可避免的流动也缓和了它们之间的冲突。一个社会的成年人必须与年轻人分享他们劳动的产品，用布尔丁的话说，"年轻人在不生产的年代里必须由别人提供食物、衣着、住处和教育，老年人也是如此，在他们不生产任何东西时，他们必须得到支持。该冲突是一个非常现实的冲突，给一个群体的产品多些，其它群体目前可以获得的产品就会少些。"① 除了极少例如情况(象"都市派遣"运动以及对它的反抗)，年龄群体并不介入公开冲突。父母与孩子之间的冲突是一件完全不同的事情。出现这一情况的一个主要原因是，年纪较轻的成人，他们有可能成为从教育制度受益的孩子们的父母，而后来从养老金计划中受益的老人，都不是一个其持久利益不同于其它年龄群体的持久群体。

另一种能减轻冲突的有害后果的流动是组织的流动，具体地说，是它们的资源的流动。因为产品变得过时或者对它们的需求因为某些其它原因而急剧下降，于是，生产它们的公司也衰退了。如果公司投入了一条专门的生产线，又不能转向其它的生产线，它们的贸易条件的这种恶化便威胁它们的生存。但是，如果它们能够适应这种新形势，如果它们的资源可以流动，它们可以开始生产诸如汽车本身而不是移动式住房，那么它们受到的挫折将仅仅是暂时的和非永久的。同样，如果某个政党的纲领被选民们拒绝了，那么它还可以通过改动它的纲领补偿它的损失，但是，如果它对旧理想的强烈义务妨碍意识形态资源的这种流动，可以说，它就不可能这么做。甚至当一个组织的资源是静止的并且它对条件变化缺乏适

① 布尔丁，在所引的书中，第190页。

应性而导致它的衰退时，如果它的个体成员们是流动的，那么他们也仅仅忍受暂时的挫折。

最后，个人在组织和群集之间的流动是最重要的保护措施，以免被超出某人控制的权力之间的竞争性冲突所毁灭。一个组织，职业或群体的衰退不可避免地会给它的成员带来苦难；但如果他们很容易找到另一个工作，寻求另一条工作路线，参加另一个政党，建立另一个工会，那么他们就不会遭受无法弥补的损害。然而，这种流动性恰恰受到了组织和群体所要求的依恋和忠诚的妨碍。一个突出的事例是向一种职业中所作的投入所产生的职业静止性。人们在他们的职业和工作中所具有的巨大投入使工资交易基本上不同于其它经济交换，并使它对于雇员们的意义不同于它对该雇主所具有的意义。由于雇主购买劳动力就象他购买原材料一样投入货币以获取一种货币利润，所以雇主们的收入代表他的全部生计，不单是许多有利可图的交易中的一种，他投入的完全不是货币，而是他相当大的一部分生命，用布尔丁的话说，"工人可以出售耻辱、依赖和自尊，可以犁地和锄田。"①

"雇主确实是以商品（或金钱）换取商品的……工人则是以生命换取收入；交易使他涉及到地位、声望、他在他的家庭和社区中的地位以及他作为一个人的整个位置。"② 人们的工作对他们所具有的生死攸关的意义使来自职业和组织依恋的静止性对那些卷进大公司之间竞争性冲突变迁之中的人说来，成了一种特别严重的威胁。社区从竞争中所获得的利益却要求某些人为它付出代价，这正是这些人的不公平的命运。

---

① 同上，第214页。

② 同上，第211页。

结　论

人们的期望支配着他们在社会生活中所感到的满足以及他们对社会经历的反应。根据期望，相同的成就可能被某些人体验成一种令人满足的成功，也可能被其他人体验成一种使人落魄的失败。达到最低期望具有重大的意义，但随着越来越高的期望和抱负水平被达到，获得进一步报酬的意义却下降了。报酬意义的这些变化遵循着给定利益数量递增的边际效用最终会递减的原则。然而，期望并不保持恒定。实现最始的高渴望往往会使这些渴望成为最低需要并引起新的更高水平的渴望。尽管获得报酬的数量递增会降低进一步增量的价值，但是边际原则的表现却由成就所引起的期望增加而缓和下来了，这重新增加了进一步报酬的价值。

除了这些"一般"期望(它规定着总的需要和抱负，不管它们得以满足的根源是什么)之外，人们还有对具体伙伴的"特殊"期望，如果一个人给别人留下的印象是他具有各种吸引人的品质，那么这种印象就会引起了下述期望：与他交往将提供某些报酬。这些特殊期望指引着其他人与他的社会互助。一个人的一般和特殊期望之间的接近性可决定他对另一个人的最初吸引。就是说，如果他期望对方提供某种充分满足其普通期望的报酬，不管是专业帮助还是社会支援，那么他将比他期望远远不能满足他的需要的报酬时更受吸引。一个人对各种伙伴的特殊期望各不相同，这取决于他对他们为他提供社会报酬的资格和倾向的印象。与此相反，他对于从社会经验受益的"比较"期望成了一个普通标准，这表明他期望从他的投入中获得回报，并且这允许他在各种潜在的伙伴之中进行选择。持久的吸引产生于那些最有利可图的社会交往之中。

人们的期望不仅受他们自己过去的成就影响，而且还受那些作为他们重要参考群体的其他人的成就影响，以及受社会中的共同价值准则和规范的影响，它们本身也起参考标准的作用。群体共有的社会经验对社会期望产生一种特别深刻的影响。因此，受过前经理非常友好的对待的工厂工人，要比那些在前经理领导下具有较少报酬性体验的工人对新经理的期望高。一位继任经理的某种亲近表示是否被他们经验为富有报酬和赢得他们的忠诚，取决于它是超过还是没有达到其前任的作法曾引起的期望。一位经理，按照他的参考标准，可能把他对待下级的方式看成最宽宏大度的和最富有报酬性的，并且期待着从他们那儿得到赞扬的反应，但由于他们的不同参考标准都是以他们过去的经验为基础的，所以可能使他们对他期望较多，因而对他的作法作出责难的反应。规定着确定社会交易之意义的期望差别是一种潜在的冲突根源。

群体中的共有经验促使成员们把他们的投入看成是类似的并期望得到相似的回报。结果，群体成员们所得到的平均报酬就变成了支配报酬价值的期望标准。确定了这个期望标准，相同的报酬——例如军队中某个确定的军衔和薪金等级——在它很稀少的群体中比在它很普遍的群体中一般更使人感到满足。因此，令人十分惊奇的是，一个群体的成员所收到的报酬越多（如晋升到较高等级），这些报酬可能产生的满足却越少。这种相对剥夺的现象——正如斯托弗及其同事们所称呼的那样——可以看成是一条集体边际效用递减原则：在一个集体中，某种社会报酬被分配得越多，它的相对意义就下降得越多，正如一个人有的钱越多，一个美元的意义就减少得越多。

在一个社区中按照需求提供不同服务所要求的长期投入导致社会规范的产生，它们决定着什么是对这些服务的一种公平回报。那些违反这些公平性共同规范而在社会交往中利用其他人的个

人，人们对他们表示的不赞同对他们是一种代价，该代价能阻止这样的行为。然而，许多人却不能获得对他们的投入的公平回报。在特殊群体中，供求条件对交换交易和对已确定的社会利益之间的现行交换比率都产生一种独立的影响。在社会交换中，公平比率和现行比率之间的关系大体上符合经济市场中的正常价格和平均价格之间的关系。正常价格最终影响着平均价格，但它的直接影响却因供求条件对现行交换比率的直接影响而剧烈变动。因此，许多人在他们的交易中并不能实现一种公平的回报。事实上，许多人甚至不能实现现行的交换比率。出现这种情况的一个重要原因是，社会依恋产生了阻止个人利用替代机会的静止性。

一个基本的问题是由下述事实引起的：有效地实现集体的目标要求组织拥有有责任感的和忠诚的成员，但是对组织的依恋却妨碍了人们保护他们的投入和获得一种对投入的公平回报所必需的流动。在竞争过程中，某些组织和群体必然会衰弱下去，竞争使社会能够选择这样的人；人们对于他们的服务有一种持续的需求。只要个体成员能够容易地移向其它的组织或群体，这样的竞争对于他们就不会有灾难性的后果。但有效的竞争也要求人们对于职业追求和特定组织有责任心，而这些责任心又妨碍流动。结果，有些人并非出于他们自己的错误，却不能获得对他们的生命的主要投入的一种公平回报。作为超出他们控制的竞争过程的牺牲品，他们所受到的不公平的对待有可能使他们疏远他们的社会并敌视他们的社会。社会福利立法在一定程度上补偿了他们的损失，这些立法的意图在于防止他们的潜在反抗。

第七章　变化的动态和群体调节

> 任何社会秩序都要求有一种上尊下卑的等级关系，即使是仅仅出于技术性的原因。因此，在公正意义上的平等只能是个人资格与这个等级关系中的位置的准确一致。此外，这种协调一致在原则上是不可能的，理由非常简单，就是因为适合于高级位置的人总是多于高级位置。
>
> ——乔治·齐美尔：《乔治·齐美尔的社会学》

在这一章，我们将试图把边际分析应用于群体中的社会交换过程。①这个目标就是探索边际分析的经济原则，如果恰当地应用于社会交换，是否能够有助于阐明发生在社会互动和社会分化过程中的群体结构变化和调节。

为这一目标而选择的事例是工作群体中的咨询模式，就是说，对社会地位的劝告交换。其中的假定是，劝告是一种典型的服务，

① 这样做所受到的启发之一，来自肯尼思·E·布尔丁在他评论霍曼斯著作的文章中的论述。他说，“有一种关于冷漠曲线、合同曲线、讨价还价直线、帕累托最佳状态等等的有用装置，所有这些都与霍曼斯的问题非常有关，但他仅仅是顺便提到了它们。”在这一章，我们试图表明的是，具体的预测可以从这种理论中推导出来。这种尝试部分地是由詹姆士·A·戴维斯在相同的双重评论文章中所作的批评刺激。他认为，“仅仅根据该理论便对经验事件作预测是不可能的，不幸的是，这正是霍曼斯著作的目标。”见《对于霍曼斯的〈社会行为：它的基本形式〉一书的两项批评》，载《美国社会学杂志》，第67期（1962年），第459页，第458页。

它与社会地位的交换说明群体中的社会分化的一般原则，尽管必须指出，如果一个群体具有它自己特殊的共同目标，那么这些过程就被改变了。两个人可能在开始时交换恩惠，也许一个人劝导另一个人，后者可能以某些其它的恩惠进行报答。但是，如果对于某人工作问题的劝告是最珍贵的服务——象在工作群体中常常出现的情况那样，那么其它的恩惠对于偿还某人对它的义务就显得不够了，于是用尊敬和服从去报答劝告就变得必不可少。这正是可作为分析出发点的情境。在这儿，我们关心的是：以对子形式出现的交换在整个群体中扩大成交换过程的方式，正在产生的社会分化以及作为对内在地产生的和外在的刺激的反应而发生在群体结构中的变化和调节；还有这种"社会市场"的不完善性。在分析社会交换的过程和一种分化了的结构的发展时，我们必须考虑到这种"社会市场"。

把经济理论的概念运用于群体结构的研究，其意图在于产生能在经验研究中加以检验的命题，因而能够揭示出，这儿提出的理论模型能够产生可供使用的精确假设。从理论分析中推导出来的某些假设是，在一个工作群体中，如果任务相当容易或者非常困难，专家数目的变化将影响咨询的多少。与常识可能让人预期的东西相反，在一个工作群体中，劝告的供应将影响咨询的多少，如果任务完成对于群体成员具有巨大意义，则影响小于它相对于非正式地位具有很少重要性的情况。新到一个工作群体的人，如果增加对于劝告的需求，则他们将在咨询的数量上产生一种持久的增长，它甚至在某种程度上当新来的人已经变成老手以后仍然继续增长。

作为边际分析和一般交换之基础的基本原则是边际效用最终递减原则。某一种利益的增加量有可能首先造成增长，但最终总是它们的边际价值（即另一个单位对一个人所具有的价值）的一种

降低。① 这个原则是态度分歧的最终根源。没有态度分歧，交换就不可能发生。两个人参加一项自愿的交换交易的原因，是两个人都从中受益。只有在他们具有不同的态度时，他们俩才都能受益。例如，这意味着，甲用一个苹果换取一个梨，他对苹果的重视比梨差，而与他贸易的乙对苹果的重视超过对梨的重视。偏好上的差异即使在两个人具有相同趣味时也能存在，例如甲有许多苹果但梨却很少，而乙有许多梨而苹果却很少。因为增加财产的边际效用相对较少，因此所有人都受益，就象"每个人都放弃他过多的东西，得到的回报却是他过少的东西。"② 专门化为每个人提供的某些资源比他能够使用的要多，提供的其他资源比他需要的要少。因此它必然引起交换。"没有专门化的交换是不可能的；没有交换的专门化是愚蠢的。"③

在一个具有相当复杂义务的工作群体中，大部分专家成员的劝告构成一种专门化的服务，不太能干的成员们对这种服务有一种需要，因为他们往往不愿意经常向上级请教而暴露自己的无知。这种态度分歧使某些人成了劝告的"热切的卖主"，而使其他人成了"热切的买主"，这种态度分歧构成使双方受益的交换交易的基础。④ 一个人从能使他更好地履行其义务的劝告中获益，另一个人则从他以专家劝告所换来的高级地位中获益。其他人的服从是高级地位的基础，它能被看作一种概括化的社会交换手段，类似于经济交换中的金钱(除了它远不如金钱那么容易流通之外)，因为一

① 成就增加所引起的期望增加将减轻成就增加对边际效用的否定性影响，正如在上一章中所指出的，但它们很少能完全消除这种影响。

② 布尔丁：《冲突和防卫》，纽约，哈泼出版公司，1962 年版，第 193 页。

③ 布尔丁：《经济分析》(第 3 版)，纽约，哈泼出版公司，1955 年版，第 20 页(原文为斜体)。

④ 同上，第 68—70 页。

个人命令其他人服从使他能够获得各种利益，正如他拥有金钱所做的那样。但是，当劝告在相互关系中被加以交换时——正如它经常在那些能力差不多相同的人之间那样，似乎没有什么偏好差异能使双方都从该交易中受益：然而，双方确实都能受益，因为，主管人要以某些决定为基础对一个人的成绩进行评价，所以因这些决定而产生的忧虑经常干扰一个人对他自己的情况作决定，但并不干扰他对一个同事的情况作决定。因此，两个同事所交换的劝告往往会优于他们对他们自己的情况所作的决定。后来的态度分歧（与对他自己的决定相比，每个人都更喜欢对方的较少因忧虑而被歪曲的决定）使双方都能从他们对劝告的相互交换中受益。

双边垄断和激增

作为一个出发点，一个参加某种复杂程度最低的脑力劳动工作群体中的每种咨询关系都被集中为一种双边垄断的情况，然后分析将涉及这些对子中所形成的探索替代性机会的压力并涉及正在形成的交换过程的激增。当一个顾问越来越频繁地接受到一个同事对于劝告的要求，他作为对他的劝告的报答而得到的尊敬和服从的价值也下降了。同时，当他必须献给作劝告的时间越来越多地冲击他为做自己的工作和参加其它活动而留下的时间时，作劝告的时间成本对于他说来也上升了。确定了这两个边际过程，替代的边际比率——即他按照他所付出的时间成本的价值所收到的从属的价值（效用）——便随着咨询增加以越来越快的速度下降。开始，他获得的地位提高对于他说来假定比他必须献给咨询的时间更为珍贵；这正是他提供劝告的原因。但是，地位进一步提高和时间成本的升值随着更频繁的咨询达到了某一点，在那儿，二

者相等，咨询者正是从咨询总量中获益最多，如果没有其它的考虑影响他的行为，那么他应该坚持这一咨询总量。同样，地位降低的成本对于询向者越来越多地出现，他必须更经常地向一个正式作为他的伙伴的人承认他的无能和依赖，他对劝告的需要也随着他提出更多的问题而减少了，这样他也达到了一个点，在那儿他不能再从进一步的咨询中获益。

两种商品的主观价值或效用之间的关系可以借助冷漠曲线来表示。在一条冷漠曲线上的任何一点都表明，此人对于自己拥有第一种商品的特定总量或第二种商品的特定总量都很冷漠，就是说，这两种商品对于他具有相同的价值。如果一个人从把十美元花在看戏或去饭馆吃饭上都获得相同愉快，那么他可能不会介意一个星期看两次戏，一次饭馆也不去，或者每周各去一次饭馆和剧院，或者一星期去两次饭馆，不去看戏；所有这些点都在同一条冷漠曲线上。肯定地说，他也许更喜欢一周去两次饭馆并去两次戏院，但是他是这样做还是参加任何一种每周四次外出的组合，可能对他又都一样；这些点将会落在一条对他稍高些的冷漠曲线上。①以上，我们已经假定，冷漠曲线在一个图形上是直线，在这个图形上外出吃饭的次数为一根轴，

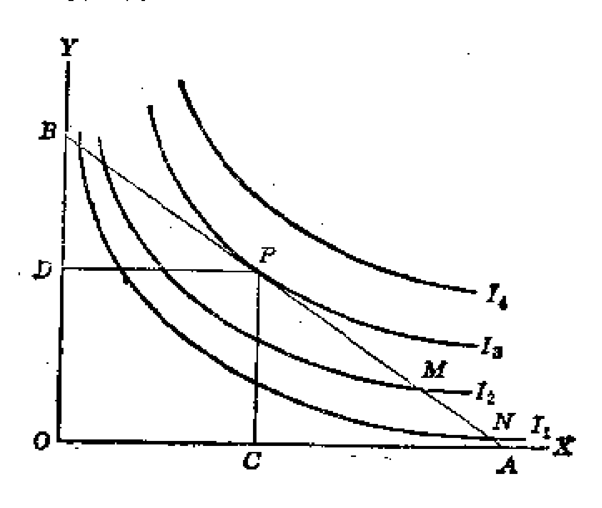


图 1 冷漠曲线

而把外出看戏的次数为另一根轴。但这一假定显然是不现实的。

① 图 1 是从乔治·J·斯蒂格勒的著作中复制的，他的著作题为：《有关竞争价格的理论》，纽约，麦克米兰出版公司，1942 年版，第 73 页，

假定某个人一般同等地喜欢这两件事，并且在某一周里已经六次外出吃过饭，那么此人在第七个晚上将宁愿去剧院而不是去饭馆，这意味着，按照边际原则，他越是经常外出吃饭，外出吃饭相对于去剧院的价值则对他会变得越低。

因此，冷漠曲线的斜率一般是变化的（曲线是弯曲的，不是直的），这表明，如果一种商品的总量在效用上等于一个确定数量的另一种商品，那么前一种商品的数量取决于被考察的这两种商品的比例，如我们在图一中所显示的那样。此人对处在曲线I上的X和y的任何组合都冷漠，但他对处在依次升高的冷漠曲线上的组合具有越来越高的偏爱（趋向右上方），对处在同一曲线上的任何组合又再次冷漠。直线AB是机会直线，就是说，它显示了他可用来获得这两种商品的资源，他能够购买Y的OB和非X，X的OA和非Y，或者机会直线上的任何其它组合。最称心的组合是这样一个组合，在那儿，机会直线正切于最高冷漠曲线，它就在P点上，在那儿，他获得Y的OD和X的OC。其它可得到的组合，如在M和N点上的组合，不太令人称心，因为它们处在较低的冷漠曲线上。

让X代表一个专家从把自己工作中省下来的时间用于休息和社交中所获得的利益；Y代表把这些时间用于劝告别人而造成他的地位提高（二者都按照对于他的效用）；直线AB代表他的额外的总时间，于是，P点就表明他的空闲时间在休息和能给他带来最大效用的帮助别人之间的分配。冷漠曲线的平均斜率展示了他的地位意识，具体地说，与休息和社交对于他的意义相比，在同事中获得高级地位对于他的意义如何。如果X代表一个人从把时间花在完成他自己的工作上（而不是从他的闲暇时间中）所获得的利益，那么冷漠曲线的平均斜率将表明他取向于作为参考群体的同事们的程度而不是取向于他的有帮助的任务和评价他的成绩的上

级。例如，有人也许期望，社会凝聚使这些冷漠曲线不太陡峭，表明了同事的赞同和非正式地位(Y)的意义增加。

双边垄断的交换过程可以在一个框形图中加以表现。它有两对面对面的坐标，如图2所示。①Oa对顾问说来是原点；Ob对于向他请教的同事们说来是原点。K表示解决问题的能力，它被设想为花在解决问题上的时间，由用在此任务上的才能加了权。OaY(或ObX)是该对子中可以使用的总的解决问题的能力，OaKa代表专家的较大能力，ObKb代表该同事在起始点Po上的较小能力，在进行任何咨询之前。H表明每个人为了提高对方的地位愿意表示的服从。所作的假定是，与另一个人倾向于使自己从属于专家相

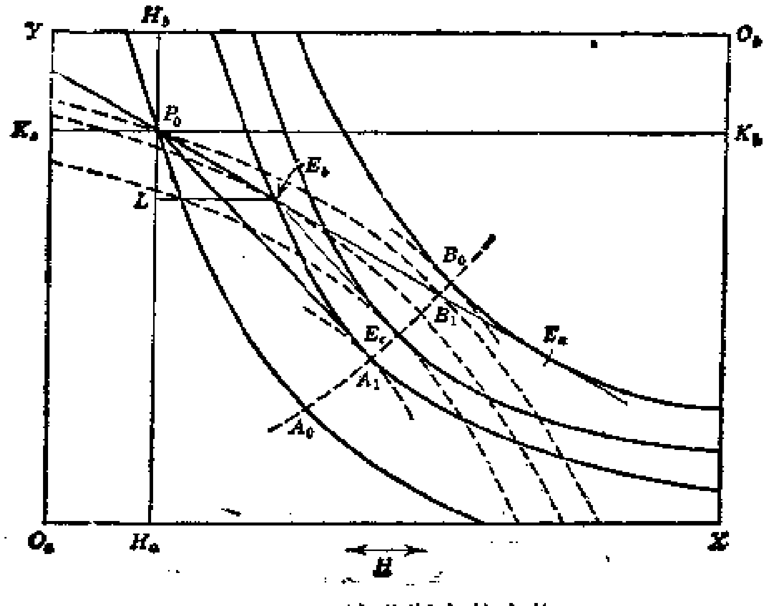


图2 双边垄断中的交换

比，专家的高级地位使他较少倾向于使自己为了任何可以设想到的利益从属于另一个人。这意味着，专家实际上与他的同事(ObHb)相比愿意服从的资源(OaHa)较少。(当然，我们也可以作一种不

① 图2是从布尔丁的著作中复制出来的，见《经济分析》，第811页。以下的讨论是根据上述引文改编的，第810—813页。

同的假定。)咨询将可以用从起始点 Po向下的运动表示,这表明专家把他的某些时间和能力用在该同事的问题上,向左的运动表明,专家的地位由于同事的服从（同事用它报答他的劝告）而得以提高。实线的冷漠曲线是专家的冷漠曲线，用趋向于右上方的断续曲线表示较高的偏爱。虚线的冷漠曲线是同事们的冷漠曲线，用趋向于左下方的连续曲线表示较高的偏爱。从 Ao和 Bo 朝着较高冷淡曲线的任何运动，相应地是一种改善。只要双方都能向较高的冷淡曲线运动,双方都从增加咨询中受益。

一种公平的交换比率建立在对专家劝告的一种公平回报的公认社会规范之上,这种公平的交换比率用交换机会直线 PoEbEa表示。只要坚持这些有关公平性的规范，运动就只能沿着这条线发生，它的斜率表示每单位专家劝告所预期的服从程度。如果交换继续向 Eb点上升,它把双方都带到更高的冷漠曲线上（从 Ao到A^1以及从 Bo到B_1)，这意味着,双方都从该交换中受益。该顾问现在提供 PoL 单位的劝告以交换 LEb单位的服从。向 Ea点(在那儿他将以相同的比率提供更多劝告)的某种移动可能对顾问有利,因为它将把他带向一条更高的冷漠曲线,但它不可能有利于该同事,因为它可能把他移向一条较低的冷漠曲线。另一方面，从 Eb向 Ec的某种变化有可能对双方都有利，因为它可能把双方都移向较高的冷漠曲线。然而,在 Ec上，该顾问所接受的每单位劝告的服从比公平比率所要求的还要少些(直线PoEc比直线PoEb更接近于垂直，而一条垂线将表示他无代价地作劝告)。因此，甚至在双边垄断中，从公平比率出发也有可能——常常就是——对双方都有利。

只要咨询数量上的某种增加(以任何交换比率)有可能把双方移向较高的冷漠曲线，扩大他们的交换关系对双方就都有利。但是,一旦达到了双方冷漠曲线的某个相切点,就象在Ec上那样;“不

管价格如何，对双方有益的任何进一步运动都不可能发生。”① 连接所有相切点的线 AoEcBo被称作合同曲线或“帕累托最佳状态”，它的意思是使双方的共同利益达到最大程度的条件。因为使双方受益的移动有可能从不在合同曲线上的任何一点出发，所以，一旦它们处在合同曲线上，任何不使双方中的一方（或双方）吃亏的移动都不可能。沿着合同曲线从 Ao向 Bo 的某种移动将在牺牲其同事的利益的情况下使该顾问得益，向相反方向的某种移动将在牺牲该顾问的利益的情况下使他的同事得益。在曲线上达到的那个点取决于双方讨价还价的力量，换句话说，取决于处在该理论模型之外的因素。

肯定地说，只有一个点既可以满足帕累托的共同最佳状态的条件，又可以满足合理性的社会规范，这就是B_1点，在那儿，合同曲线与机会直线相互交叉，它代表着公平比率。然而，这个点能否被达到，取决于所谓的“讨价还价直线”，即他们在其中确定他们的交换条件的早期探索。如果他们按照一种公平比率的标准一开始就确定在比率Eb上，那么他们就永远不可能达到B_1，因为这样做虽然有许多机会可以增加顾问和求教者自己的利益，却要求向别人请教的同事接受比他已经具有的条件更不利的条件（移向一条更低的冷漠曲线）。在合同曲线上被达到的那个点要受下列因素的影响：顾问和请教者之间个人关系；每个人在隐瞒他可能愿意为获得的利益作多少回报——如果他不得不作——方面的技巧；以及尤其是一方或双方从他们的社会交往中获得的其它利益。暴露了自己对劝告有巨大需要的人，与成功地隐瞒了它的人相比，可能不得不为它付出较多的服从。表示对帮助同事们有一种支援兴趣的顾问，与那种勉强给予帮助的人相比，有可能赢得较多的感激和自

① 布尔丁：《经济分析》，第 812 页。

愿服从。① 害怕向监督人要求劝告的人，与那个别人都知道他有时利用这个替代性源泉的人相比，可能不得不为来自同事们的劝告付出较高的代价。一般说来，可以获得的替代对象加强一个人的讨价还价力量，在工作群体中可以得到的主要替代对象是其他同事。

一个工作群体中的咨询关系并不存在于彼此隔离的情况下。一个人不可能以一种他愿意出的代价从他的顾问那儿获得与他的需要相等的劝告或者以任何代价做到这一点，而一个顾问也不可能获得他感到他从某个同事那儿应该获得的高级地位。替代机会的存在本身引起了他们的探索。当某些工人探索各种交换机会时，他们用对更加有利的替代对象的承诺去诱惑那些已经相对固定在咨询关系中的其他人。由于交换激增的缘故，专家们必须为同事们的服从和群体中的高级地位进行竞争，那些需要劝告的人则必须为专家的咨询时间展开竞争。在这种双重竞争的过程中，对劝告的一种近似的现行服从比率就在该群体中得到了确立。② 有关合理性的社会规范影响着这一现行比率，但是因为群体中的供求条件对它产生一种独立的影响，所以现行比率经常偏离该公平比率。这一点我们在前面已经指出过了。

---

① 这种其它报酬的意义在更加复杂的理论模型中也能加以考虑，但这些也有一种不利。因为为经验研究而使它们投入使用(如果不是不可能的话)变得越来越困难。只包含最重要的被交换的利益以及可以更容易地被改变成操作条件的较为简单的模型，对统计预测应该是充分的，就是说，如果最显著的利益在该模型中被考虑到了，甚至即使并非所有被交换的利益都被考虑到了，那么从它得到的预测也应当以一种在统计上有意义的有关实例的命题形式(尽管不是以它们的所有形式)被证实。

② "人们可以指出，当讨价还价者的数目增加时，合同曲线的长度却在缩短，并且当买主或卖主或二者很多时，它减少到单一的点。"斯蒂格勒，见上引书，第81页。

交换过程从双边垄断激增为更广泛的圈子，这不仅是因为对更多的有利可图的机会的寻求，而且还因为资源的有限性。一个人可以获得一种服务，而以另一种服务或服从（即从属）作为报答。因为需要专家劝告的工人们通常没有任何该顾问所需要的其他东西可以献出来，所以他们必须通过服从他的愿望去偿还他的劝告。随着他们向他请教得越来越多，服从和自尊方面的成本对于他们说来也上升了。当然，他们劝告的需要最终也会随着咨询增加而减少，但是，需要许多劝告的那些人的问题恰恰就在于：他们在劝告的成本已经变得起抑制作用的那一点上继续需要劝告，这是因为他们的自尊将因进一步从属而遭受过多的损害，或是因为在他们方面任何从属的数量都不能使该顾问所得到的利益充分到肯花更多时间来劝告他们。

总之，工人们对一个专家顾问的要求所能给出的最大量的服从不可能给他们带来他们所需要的最小量的劝告。在这种情境下，当他们的资源不足以给他们带来他们想要的那类的物品即用他们能承受的较次质量的物品加以替代时，他们有可能做人们一般做的事情。一个工作群体中较不能干的成员常常建立相互咨询的伙伴关系，在这种关系中，他们以较低的成本获得质量低于专家劝告的劝告。相互咨询对任何一方都不涉及从属问题。每个人为他获得的劝告付出代价，不是以服从——他承担不起这个，而是用花在对方的问题上的磋商时间加以偿还，这是一种便宜的价格，因为人们对于他的磋商时间没有什么需求，他喜欢潜藏在别人需要他的劝告之中的对他的判断的尊重。这种伙伴关系减少了对于专家们的时间的需求，从而再次使工人们在他们需要就他们的最为困难的问题提劝告时可以获得专家的咨询时间。①这种相互交换

① 有关对一种经验情况所作的分析，请参见布劳著：《科层制的动态》（第2版），芝加哥大学出版社，1963年版，第127—132页，第137—138页。

的关系降低了群体中的社会地位分化，因为它们减少了资源较少的成员们对资源较多的成员们的依赖。

专家顾问们也有理由不把他们的交换交易局限在一个同事身上，而是扩大他们的咨询关系。当一个同事的服从的增加对于一位专家的边际效用或价值都下降时，其他人的服从的价值并不同等地有所下降；不仅不下降，通过比较，这些人的服从的价值都上升了。出现这种情况的技术原因是，不同人的服从的行为不是等值的和可以互换的；理论原因是一个群体中的高级地位要求，许多其他人承认他们的从属地位，不简单地是有人表示一种非常高度的依从。由于使一个人完全依赖他自己有好处，所以一个群体中的高级社会地位的意义使大多数成员们的较少依赖典型地能使人更喜欢。为了获得高级地位，专家们有可能把他们的咨询时间在许多同事中间加以分配，而不是把所有时间都献给一个人。

在顾问们和请教他们的人所经验的边际过程分别对群体结构产生的影响中，有一种有趣的非对称性。在一个确定的咨询关系中，按照增加咨询所需要的成本，人们可以获得某些利益。在这些替代利益的边际比率中的变化促使专家和他劝告的同事都转向其它的咨询关系，正如我们见到过的那样。某个顾问并不能从劝告一个单个同事中充分地受益，这个事实导致顾问们试图扩大他们给予劝告的范围，以便把许多同事都包括进来，这就促进了该群体中的社会地位分化。与此相反，一个需要劝告的人不可能从一个单个同事那儿获得满足其需要的充分帮助，这个事实导致相互咨询的伙伴关系的建立，这就减少了该群体中的社会地位分化。

这些内在地产生的力量部分地在相反方向上发挥作用，它们产生了一种分化了的群体结构。这种社会结构的特点支配着发生在该结构之中的改变与调节，作为对外部强加的条件的变化的反应。

对变化着的条件的结构调节

经济学家在研究市场结构时所使用的弹性概念也可以用来分析群体结构中的变化。在一种商品或服务的供、求与它的价格之间有一种密切的关系。在这三种因素的任何一个因素中的变化都会在另外两个因素中产生变化。这些相互关系的准确属性由供求数量的弹性支配着。"弹性测定价格在刺激或抑制数量方面的有效程度"。[①] 在需求方面的一次上升或下降开始时就在价格上产生一种相应的变化；如果供应有弹性，那么其中的变化就可以吸收需求方面的大部分变化，最终的价格只受很小影响，但是，如果它是僵死的，那么在需求方面的变化就会在价格上产生一种巨大的、持久的变化。同样，供应方面的一种增加或减少在开始时就在价格方面产生一种逆变化；如果需求有弹性，那么，其中的变化就可以吸收供应方面的大部分变化，对价格的最终影响就很小，但是如果它没有弹性，那么需求方面的变化就对价格有一种持久的和显著的影响。把这些原则应用在工作群体中的劝告与社会地位的交换上，使我们有可能提出有关发生在社会结构中作为对变动条件反应的变化和调节的假设。

在一个工作群体中，供应专家劝告方面的变化的影响取决于对于劝告的需求的弹性。需求的弹性基本上由边际效用曲线的陡峭度支配；"边际效用随消费增加一同下降得越快，替换的边际比率下降得也越快，消费者对于有关商品的需求的弹性将越小"。[②] 对某种确定商品的重大需要、可以使用的替代品的缺乏以及它的成本仅仅用完一个个体的全部投入的一小部分这一事实，这些就

① 布尔丁：《经济分析》第 119 页（重点系引文原有）。

② 同上，第 699 页。

是使得对于该商品的需求变得对它的价格变化相对迟钝即僵硬的三个主要因素。在劝告方面，如果该任务的复杂性使作出决定变得困难以及使请教同事们在含糊不清的情况下变得重要，那么与任何容易的任务使请教仅仅成为个体们在它的代价不太高的情况下能够做的一件方便事情相比，需求将较少弹性。① 此外，如果工人们不愿请教主管人，如果他们自已不能尊重他们对他们的同事们所提问题的回答，那么，与这样的对它的替代物易于获得相比，对同事劝告的需求将较少弹性。最后，工人们在他们向同事之间的社会声望中所作的投入与他们向他们完成他们的任务和推进他们的职业生涯中所作的投入相比，显得较少，对于劝告的需求也较少弹性。这是因为，在从属方面，与劝告成本在工人们的总投入中不得不发挥一种较大作用这种情况相比，劝告成本的微小意义使得对劝告的需求对于它的成本则较不易于起反应。

让我们假定，两个或三个专家已经被上级调出了某个工作群体，那么，我们来看一看，供应同事劝告的这种减少的影响是怎样受到对它的需求的弹性变动影响的。现在，与以前相比，两倍以上的工人走到剩下的两到三个专家这儿来要求劝告，这就增加了对于专家的压力和在剩下的专家之间为了他们的咨询时间的竞争，因此，也许增加其他人将为劝告而贡献的服从的价格。如果该任务不很困难，那么工人们能够容易地查寻他们以前仅仅为了节约时间而向专家们要求的情报，或者，如果他们在同事中的地位的意义很大，或者他们成绩的质量的意义不很大，那么其他人将较少地请教专家们，而不是为了获得专家们的劝告而更多地使他们自己从属于专家们。在这些弹性需求的条件下，在劝告供应方面的某种期望减少导致减少咨询的数量，而不对社会地位方面的差异产

① 如果该任务完全是常规性的，那么对劝告的需求有可能也是僵硬的（实际是零），但这样的常规任务从这儿的考虑中被排除出去了。

生显著影响。[1] 然而，如果任务的困难性或其它因素使得从专家同事那儿获得劝告成为一种对大部分工人的必要性并使他们对它的需求变得僵硬，那么他们将不得不贡献较高的服从，以诱导少数剩下来的专家把充足的时间献给他们以供应他们所需要的劝告。在僵硬需求的条件下，在供应劝告方面的某种减少期望加强地位差异并对咨询的数量产生相当小的影响。

能够由此推导出来的结论是，一个工作群体中专家数目的变化对它的社会结构的影响要取决于任务的困难性以及作用于劝告需求的弹性。服从于经验检验的一系列假设能够从这一结论和前一章中的考虑中被推导出来。如果该任务复杂，专家数目方面的某种减少将加强地位差别，在专家数目方面的某种增加将减少地位差别，其中哪一个变化都不会很大地影响咨询的数量。如果该任务相对简单，那么专家数目方面的变化将对现存的地位分化产生很小影响，但它将在咨询的数量方面引起类似的变化。同样，可以获得的劝告和情报的替代来源越不容易，专家数目方面的变化对于地位结构的影响将越大，它们对咨询数量的影响将越小。此外，在该工作群体中，地位对它的成员们的意义越小，专家数目方面的变化将被更多地反映在顾问们与其他人之间的社会距离方面的变化中而不是在咨询数量方面的变化中。最后，如果任务完成的质量具有重大意义，那么专家数目方面的变化将基本上影响地位差别而不是咨询数量，因为，如果完成任务的意义较小，那么它们将具有相反影响。

在一个工作群体中，对于同事劝告的要求方面的变化的影响

① 咨询数量方面的变化也影响地位差异——如果其他人较少请教专家，那么他们就较少被强制着去服从专家的愿望——但是，数量方面的变化对地位分化的影响比获得劝告所要求的服从的比率方面的变化所产生的影响更不显著，正如在论述对变动条件的结构性调节时本章的末尾较为详细指出的那样。

将取决于它的供应的弹性，供应的弹性主要取决于现存的供应者能够扩大它们的产出的容易程度(它们的产出反过来取决于它们的边际成本曲线的斜率，就是说，取决于下述事实：产出方面的某种增加很少提高边际成本)，并取决于其他人能够加入供应者行列的容易程度。在一个群体中，如果专家们不处在时局压力之下，那么劝告的供应就比在下述情况下更有弹性，这种情况就是，他们自己工作的压力限制他们扩大贡献给咨询的时间。除此之外，对于其他工人说来，成为专家顾问越不困难，劝告的供应就越有弹性。这在长时间中取决于成为一个专家所要求的能力和训练，但是在短时间内，这基本上取决于专家们与其他人之间的能力差别，专家们经常是被请教的，而其他人除了在相互伙伴关系中之外很少被请教。缺乏对专家们的时间压力以及存在着很少被请教的工人们——尽管他们几乎与专家们一样称职——是在一个群体中增加劝告供应弹性的两个主要因素。

当好几个没有经验的新来者被分配到一个工作群体中时，对于劝告的要求有可能上升。因为现在比以前有较多的工人为得到专家们的咨询时间而展开竞争，所以需求方面的上升，正象以前讨论过的供应方面的下降一样，也许将在一开始就提高工人们为劝告而付出的服从的价格。供应的弹性将决定这种提高在服从对劝告的比率方面的后果。如果专家们不处在时间压力之下，那么给予劝告现在比过去更为有利可图，这个事实将为他们把更多时间花在这样做上面而提供诱因。如果有好几个其他人几乎与专家们一样称职，那么，给予劝告的较大的有利可图性可能诱惑他们参加顾问的行列，对劝告的较大需求有可能诱使其他人去请教这些人，甚至即使他们的评议不具有最高的质量也是如此。这样产生的劝告供应扩大将抵销它的价格的初始提高。确定这样一种有弹性的劝告供应，对于它的需求的增长被期待着增加咨询的数量而对咨

询所引起的地位分化程度不产生很多影响。然而，如果对顾问们的时间压力和缺少能够参加顾问行列的称职的其他人限制了在该群体中可以获得的劝告数量，那么，需要劝告的那些人必然会在交换中通过继续对专家们贡献许多服从以便竞争到劝告。在某种供应不具弹性的情况下，某种需求增加被期望加强地位差别，但对咨询数量只具有相当小的影响。

然而，由一种相对僵硬的劝告供应所引起的这些变化有可能产生进一步的影响，尤其是如果应归于新来者增加的那种劝告需求增加也相对地僵硬时，更是如此。因为，有许多工人严重地需要劝告并且又无足够的专家顾问可以满足整个需要，所以必须找到某些取代专家同事之劝告的替代物（尽管不可能获得任何真正令人满意的替代物）。工人们可能不得不克服他们不愿意经常带着问题去找主管人的心理。但因主管人的时间也有限，所以向他请教仍然不能满足对劝告的所有需要，相互咨询的伙伴关系可以满足这一需要。任何种类的有经验的专业人员或熟练工人经常试图证实尝试性的决定，他们过去之所以作出这些决定，是为了消除有关他们的怀疑和忧虑，而不是帮助解决他们完全不能对付的问题。这种类型的帮助可以由一位共事的专业人员或一位能力并不比某人自己能力更大的工人提供，尤其是因为某人对于关系到其同事情况的决定忧虑较少，所以就有可能使两个伙伴的劝告都高于他们对于他们自己情况的决定，正如我们在本章的导引里所指出过的那样。

这些推论中的某些推论受到了来自一项研究的经验材料的支持，这项研究的对象是一个公共机构的十二个工作群体中的包装工人，其中三分之一是新来者，都具有不到一年的经验。[①]我们曾

① 布劳和W·理查德·斯各特：《正式组织》，旧金山，钱德勒出版公司，1962年版，第134—136页。

经假设说，工作压力使劝告的供应变得僵硬，而僵硬的供应在许多新来者增强一种对劝告的强烈需要时促进相互咨询的伙伴关系。事实上，工作压力的分量直接地关系到一个工作群体中的咨询涉及相互伙伴关系的程度。①

相互伙伴关系的意义由以下发现指出：在相互伙伴关系极少的群体中，处在来自新包装箱的某种沉重负担的压力之下的包装工人很少比那些没有这种压力的工人请教得少一些，而在具有许多伙伴关系的群体中，在许多压力之下工作的个体们比那些在很少压力之下工作的个体们请教得多一些。一个个体具有许多新包装箱，这个事实表明，他遇到了许多新问题，如果他不是很有经验，那么他可能需要有关这些问题的劝告，就是说，它意味着一种对劝告的较大需求。因此，当劝告的供应相当僵硬时（因为专家们的有限咨询时间没有受到相互伙伴关系中可以获得的劝告供应的补充），咨询的数量并没有随劝告需求的增长而增长，而劝告需求增长是较大数目的新包装箱所暗示的。相反，在工人们不得不请教专家的情况下，他们似乎基本上是在摆脱工作压力的自由允许他们承担得到劝告的奢侈时而不是在他们对它有最大需要时才这样做。然而，当相互伙伴关系使得劝告供应变得更加丰富和更加有弹性时，咨询的数量却取决于由新问题所引起的对于劝告的需要。其含义在于，按照从该理论中派生出来的推论，劝告需求方面的变化只有在供应有弹性时才被反映在咨询的数量中。

一旦新来者获得了经验和取得了技能，对于劝告的需求又一次下降。由此产生的劝告价格下降的意义取决于它的供应的弹

① 对咨询伙伴关系的实际测量是被知觉到的咨询方面的相互性，就是说，一个工人在回答两种问题时都能说得出名字的那些同事的数目：一类问题有关他所请教的同事，另一类问题有关向他请教的同事。工作压力的测量是新包装箱的数量：它带来许多工作，每个月都被分配下来。

性。某种商品的收缩供应要比它的扩大供应可能更少弹性，假如需要长期投入引起它的话。价格方面的某种上升必须足以说明扩大生产以及供应所要求的投入成本，但是价格后来下跌到它的原先水平不会那么容易地就减少生产和供应，因为允许较多产出的投入已经被作出了。① 在该群体中的劝告需求增加时，曾经作过努力以改善其能力并成为顾问的工人们有可能想通过给同事们以劝告（尽管对它的需求在下降）以便继续获得他们的某些尊敬和服从。

在为了作一位专家所必须作的投入已经作出之后，对于顾问们说来，提供劝告是件很容易的事情，他们有这样做的诱因，甚至即使他们作为对它的回报所收到的服从的比率降到了某种较早期的水平以下或某种公开的回报比率以下，也是如此。确定了收缩劝告供应的这种僵硬性，在一个群体中，某种劝告需求降低被期待着大大减少地位差别——比早先同一规模的需求增加对它们的加强还要更多——并且较小地减少咨询数量。具体地说，当新来者已经获得经验和能力时，一个工作群体中的地位分化被期待着变得较不显著些，但咨询的数量被期待着保持高水平。另一个包含在这儿的假设是，没有经验的新来者对一个工作群体的补充在咨询数量方面引起了一种持久增加，在新来者已经变成老手之后仍然在某种程度上继续存在着这种情况。②

尽管收缩劝告供应有可能比扩大供应变得较少弹性（这应该归于为获得作为一个顾问的专长所作的投入），但是在它的相对弹性中还有变异。专家们在时间压力之下工作，他们感到，他们已经

① 布尔丁，《经济分析》，第 572 页。

② 这一假设符合赫伯特·A·西蒙从他对霍曼斯理论的形式化中推导出来的结论，这个结论是，维持群体生命比导致它的存在需要较少的环境压力。《有关社会群体中的互动的一个正式理论》，载《美国社会学评论》，第 17 期（1947 年），第 202—211 页。

提供了他们能提供的那么多的劝告，而没有忽视他们自己的工作或使他们自己精疲力竭。正如我们已看到的，这种时间压力使扩大劝告供应变得更少弹性，使它的收缩供应变得更有弹性。专家们象他们所做的那样把许多时间都贡献给了咨询，这只是因为他们作为回报而收到的服从的高比率在劝告需求及其价格下降时将倾向于限制他们的咨询活动。以前的结论因此有资格被读成：在一个群体中，劝告需求的减少将很少地减少咨询数量，除非顾问处在许多压力之下，在这种情况下，它将大大地减少咨询数量。

总之，分配没有经验的工人对一个工作群体结构的影响取决于劝告供应适应劝告需求增加的那种弹性。如果其他工人现在就是或者能容易地成为充分称职的工人，可以加入专家顾问的行列，以及现存的顾问们能容易地把更多时间贡献给提劝告，那么，在该群体中，咨询的水平在咨询所带来的义务保持大约相同的水平时将会有所提高。肯定地说，咨询本身的扩大加强了顾问们的高级地位，但在这种情况下，他们的高级地位依靠他们必须贡献给供应必需服务的巨大努力，而不是依靠他们的有力地位使他们能够因有限服务而获得的高价格。另一方面，如果其他工人的能力对他们说来是够成为顾问，而且少数专家所承受的时间压力妨碍他们扩大他们的咨询活动范围，那么，咨询的数量在对劝告需求增加作反应时将很少增加，而地位差别将变得强烈，就是说，少数专家顾问将在提供任何比以前更多的服务的情况下获得更多的权力。专家和其他人之间的巨大社会距离以及劝告所要求的服从的高比率，反过来引起了对其他人的压力，使他们不得不去寻找劝告的替代来源并建立相互咨询的伙伴关系。这些伙伴关系稍稍减少了显著的地位分化，也是因为它们减少了对于专家劝告的需求、其他人对专家的依赖以及专家的权力。最后，当大多数新来者已经取得经验并改进了他们的能力时，因此产生的劝告需求下降进一步减

少了地位差别，但是咨询的数量不可能在需求增加之前就降到现有水平，因为顾问们向他们的专长中的投入有可能使收缩劝告供应变得比扩大劝告供应较少弹性。①

从一种商品的价格上升而产生的需要变化应该归于某种替代和某种收入的影响。第一，其它的商品将替代那种价格已经上升的商品，这就降低了对该商品的需求。第二，价格上升减少了人们的现实收入，他们现在可以用他们的钱少买些，这个事实减少了他们的总需求，通常——尽管不总是——包括他们对于价格已上升的那种商品的需求。因此，如果在一个工作群体中服从对劝告的比率增加了，那么工人们将更多地在相互伙伴关系中交换劝告，而不是从专家们那儿要求它，在请教专家时所产生的更大的从属将进一步减少他们请教专家们的倾向，这两种倾向减少了工人们对专家劝告的需求。但在一种"穷人的商品"和一种"富人的商品"的特殊情况下，冷漠曲线以及所谓的生活标准线向相反方向弯曲，"穷人的商品"的价格上升对收入的显著影响可以实际上提高对它的需求。② 如果人们不得不买两种商品，最便宜的面包和有点昂贵的蛋糕，面包价格的某种上升将减少他们的真实收入并强迫他们少买些蛋糕，以面包替代蛋糕，因此增加了对面包的需求。让我们假定，在一个工作群体中，必需的劝告只能从专家同事那儿得到，由此付出的代价是在他们的眼里失去社会声望，或者从主管人那儿得到，而为此付出的是在他们眼里丧失声望的更大代价。为从专家同事那儿获得劝告所要求的服从比率的某种上升可能会如此多地破坏工人们的自信以至于他们受到的威胁使他们完全不

① 我们应当指出，供求弹性并不是必然地或典型地恒定的。因此，一个群体中的劝告供应有可能容易地扩大到一个点上，但以后就困难多了，对它的需求也许开始时比后来更容易些。

② 布尔丁：《经济分析》，第 803—807 页。

再请教主管人并实际上比以往更多地向同事们请求帮助。这是一种未必可能的结果，(正如一种“穷人的商品”的情况一般表现的那样)，因为相互伙伴关系也许将在这样一种情境中发展。

在结束把边际分析应用在群体结构变化上的时候，我们应当进一步阐明咨询数量上的变化与服从对劝告的比率上的变化这两者之间的差异。在每单位专家顾问的服从比率方面的某种上升加强了专家对其他人的权力和该群体中的社会地位的分化。这一点一直与咨询数量方面的增加相反，但目前的问题是，这样一种增加是不是也涉及到地位分化的某种加剧。为了回答这个问题，有必要考察一下，是什么东西引起了咨询的更大数量。如果它基本上是相互伙伴关系中的劝告交换的一个结果，它显然并不促进社会地位的分化。如果咨询的较大数量应该归于增加的群体成员已经参加了顾问的行列这个事实，那么该群体中的地位分配就变化了，但这并不意味着，顾问们和那些请教他们的人之间的地位差别比以前更大了；作为一个事实，地位差别可能已经随着更多的专家为其他人的服从展开竞争而变小了。如果咨询的较大数量是现有专家咨询活动的范围扩大引起的，那么，它就确实表明，专家们获得了更多权力，他们在该群体中的高级地位比以前更牢固地确立了。即使在这种情况下，专家们的优越性也依赖于他们提供更加广泛的服务，因为服从比率方面的某种上升提高了他们的地位但不要求他们更多地供应作为回报的服务。然而，咨询数量方面的变化和地位差别方面的变化的并置应该用这样的话加以形容：咨询数量方面的变化有时也伴有地位差别的变动。

不完全性

边际分析方面的假定是，相等利益的原则控制着资源的分配，

"如果任何资源的主人都想，把它们使用在某些其它方面可以比现在这样使用获得更多的利益，那么这些资源就可以从不大有利的地方被转移到较为有利的地方。"① "等边际原则"更为精确地表达了这一点，我们再次引用布尔丁的话说："当我们在许多不同的用途之间划分某种固定数量的任何东西时，对每种用途说来正好是这么多才能合比例地在那些红利的单位被从中抽回的用途中通过把一个单位的红利转移到一种用途之中，使有关的营利正好等于有关的损失。" ② 那依特把它解释得更为简单，他说："我们倾向于使我们的资源在替代性的用途中间成比例，这些用途以这样一种方式开放着，即等量的资源在所有的领域中都产生等值的回报。"③

例如，在一个工作群体中，一位专家可能有这样一些花费他的午餐时间的选择方案，不是与朋友们社交就是劝告同事们并因此改善他在他们中的地位。社交的成本是通过把时间贡献给它的事前被预料到的地位提高，改善地位的成本是为了获得它事前被预料到的社交活动。一个专家在同事中获得的尊敬和服从越多，他的高级地位的这些表现的进一步增加对于他的价值将会越少，这与边际原则是符合的。最后，他从贡献更多的时间于咨询中的收益对于他将不再值社交中的成本。同样，随着越来越多的时间被花在与伙伴们的社交上，社交的愉快在减少，直到达到某个点，那时，时间将更令人满意地花在保证某人的社会地位上。如果没有其它考虑影响他的决定，该专家将把他的午餐时间在社交和咨

① 布尔丁：《经济分析》，第69页。

② 同上，第 688 页。根据技术用语："花费的'最好'划分方法，是使所有的花费方式中加权的边际效用都相等的方法。"同上，第687页（重点系引文原有）。

③ 弗兰克·H·那依特：《风险、不确定性和利润》（第 2 版），波斯顿，胡格顿·米夫林出版公司，1933 年版，第 65 页（重点系引文原有）。

询之间加以划分，划分的方法是使他从社交的最后一小时中所获得的满足与他从最后一小时的咨询所产生的地位增长中所获得的满足一样多。

替代性的成本按照相等利益的原则控制着资源的分配。这个原则既适用于长期投入也适用于短期选择。把多少时间和精力投入改善某人的能力，这取决于来自这种做法的期望利益。能力有希望获得三种利益：它使一个人较少依赖于其他人的劝告，它使他能够给其他人作劝告并接受他们以回报形式出现的尊敬和服从，它通过改善他的任务效绩而推动他的职业生涯。但是，能力提高的边际收入成果却下降了，就是说，一个人变得越能干，对于更多地获得这些利益，他的能力的进一步提高所造成的差别有可能越小。在花费更多时间于训练和学习所预先决定的选择方案的成本等于技术和知识的进一步扩大所预料到的利益时，一个人没有理由继续改善他的能力。当然，个体们通常不具有准确地作出这些预测的充分情报。这可能给他带来严重的困难，并且它构成了该理论模型的一个重要局限性。

因为替代成本潜在于个体们所作的资源分配之下，所以替代成本就在原则上决定了商品和服务之间的交换比率。如果生产这两种商品中的任何一种所要求的资源都相同，那么它们的价格应当相同，因为，如果一种商品获得一种较高价格，那么生产另一种商品的个体们就具有重新分配其资源于第一种商品的诱因，直到这两种商品的交换比率等于投入资源或替代成本的比率为止。除非高度称职的工人们从劝告同事中所获得的利益等于他们从花费等量时间于他们自己的工作（或其它事务）中所获得的利益，否则他们就有重新分配他们的资源的诱因，直到从各种活动中所获得的利益与花费在他们上面的时间和精力成比例。然而，这种重新分配假定，不仅这些个体具有关于要从各种选择方案中获得

的现在和将来利益的充分情报，而且任何其它考虑都不影响他们的决定，如他们与那些寻求其劝告的同事们的个人关系也不影响。这些显然是对社会交换的不现实的假定，经济交换的理论模型所作的假定也是如此，正如布尔丁所指出的那样。“有关上述论点〔即替代成本决定交换比率〕的极其抽象的假定必须仔细地加以注解。它假定充分的就业和完全的流动。”① 在一个工作群体中过多专家的存在可能使某些人“失业”即当不了顾问，并且对已有社会关系的义务限制了流动，正如第六章中所讨论过的社会依恋那样。

有关社会交换理论模型的局限性，我们应该作两项评论，一项涉及到它的效用（尽管有局限），另一项涉及到改变最不现实的假定的需要。第一，该模型抽象了少数社会力量而忽视了那些影响着正在考虑中的社会互动过程的其它因素，这使它既不正确又不能应用于经验研究，假如被选出的力量是重要的力量的话。把理论模型应用于社会过程的分析可以获得能接受检验的统计学预测，虽然该模型所忽视的条件确实影响这些过程这一事实使人们不可能提出完全决定论的预测，只能提出概率论的预测。正如这儿所指出的，对于劝告和社会地位的关心确实对工作群体中的社会互动产生一种显著影响，如果弹性实际上由被考察到的因素控制住，那么研究将证实上一章所提出的假设以及隐含在该讨论之中的其它假设。因为经验材料要求抛弃这些假设，所以它可能证明本章中所提出的理论不成立，但不必然证明潜在的模型不成立。因为错误的变量很可能是在应用该模型时被选择出来的，所以是社会支援而不是高级地位或劝告才基本上是工作群体的成员们在他们的社会交往中所寻求的东西。通过把其它因素——或立刻把好几个因素——包括在该模型之中，它便可能产生准确的预测。肯

① 布尔丁：《经济分析》，第 29 页。

定地说，如果能被考察的任何因素都不能使人们从该模型中推导出正确的假设，那么人们将不得不作结论说，该模型本身是有欠缺的。第二，有必要通过考虑和消除该模型在其最简单的形式下所形成的不现实的假定而尽可能地提纯该理论。必然要受到怀疑的基本假设是"完全竞争"的假设。

交换比率是由替代成本支配的，这一概念以有完全竞争这一假设为基础(也以没有失业和静止性这一假设为基础)。完全竞争是一种抽象，在现实中不存在，因为完全竞争所要求的各种条件不可能被充分地实现，只能被接近。这些条件中的变异决定着实际上占优势的竞争的程度。竞争越不完全，对于有权者加诸无权者的统治的控制则越少。

完全竞争的第一个要求，是来自不同供应者的可以获得的产品或服务完全是同质性的，这样，这个人的那些产品或服务可以用另一个人的这些产品或服务替代，单单是对价格的考虑影响着交换决定。某些商品(如某种确定等级的小麦)是非常同质性的，但许多商品(如来自不同制造商的汽车)则不是同质性的，来自不同人(不管是律师还是理发师)的服务必然至少是有点异质性的。完全竞争的第二个条件，是竞争者的数目足够地大，而且最强者的匀称规模足够小到能防止任何一种形式的交易大到明显地影响商品价格的程度。因为竞争过程经常导致最成功的竞争者的扩大和最不成功的竞争者的消灭，所以它倾向于摧毁使它繁荣的必要条件本身。尤其是在具有一种高度的资本投入的工业中，甚至是一种最低程度的竞争的存留都是有害的，除非通过非经济的制度加以保护，如反垄断的立法。自由竞争的第三个基本要求，是交换系统的所有成员之间的完全沟通，它为每个成员提供有关所有其他人的实际的和潜在的决定的完整情报。那依特曾经有力地强调过这一假定的重要性！"达到完全竞争所需要的现实简化之中，最重要

的简化是——如我们一直强调的那样——是关于在竞争系统中的每个成员方面的实际的无所不知的假设。”①

竞争的这三种主要的不完全性——应归于产品异质性、竞争者的有限数目和不充分的知识和沟通——表现在群体中的社会互动中，在其中，贡献与高级地位进行交换。各种成员所作的贡献往往有点异质，并且常常非常异质。质量方面的变异使来自不同专家的劝告不易加以对比。甚至在为这些质量差异评分方面的含蓄标准在一个工作群体中已经被制定出来以后，还有其它无法严格比较的差异。一个顾问的劝告可能高于另一个顾问的劝告，但另一个顾问是以一种生硬的方式作出劝告的，而另一个则在别人向他请教时以一种友好和殷勤的方式作出劝告的，第三个人是干巴巴的，而第四个人可能既回答问题又作出富有教益的解释。这些其它利益或成本与劝告本身混在一起，使得人们从各种专家那儿获得的利益成了一种异质的产品。这种同质性的缺乏以及对于已建立的咨询关系的义务限制了运动的自由和竞争，因为不同的顾问所期待的对于某种确定质量的劝告的服从程度并不是支配他们的同事在它们之间作选择的唯一因素。对竞争的这种限制在社会交换中是不可避免的，它的一种固有特性是，涉及到特殊服务的交易并不完全隔离于从交换关系中所获得的其它利益和其它方面。

然而，在一个群体中作出的以及它所需要的贡献的异质程度方面也有差异。在那种主要关心特殊任务完成情况的工作群体中，由专家同事向其他人提供的帮助构成了一种**比较**同质的服务。群体成员们的任务分化得越多，该群体所要求的贡献也将越多样。在多目标的群体中，因为成员们参加各种各样的专门化的

① 那依特：《风险、不确定性和利润》，第197页。

活动并具有许多目标，所以他们要求的是许多不能加以比较的、各式各样的贡献。在具有被作了具体说明的义务的工作群体中，必要服务的异质性比多目标群体中的必要贡献的异质性要少一些，这将在前一类群体中加强对地位的竞争，虽然在这两类群体之间的其它区别——尤其是在非正式地位的意义方面的区别——具有相反的作用，我们将会看到这一点。

在一个面对面的群体中，成员们的数量从定义上说就少得不符合完全竞争的第二个要求，因为一个成员的交易确实影响着交换的条件。少数专家顾问中的每一个人的决定对劝告供应以及服从的价格具有一种显著影响，而每一个作请教的同事的决定对劝告需求以及它的价格有一种巨大的——尽管也许较不显著——影响。专家们构成一种类似于少数制造商对市场加以控制的状态。当然，工人们可以从他们自己的工作群体之外的同行那儿获得劝告，但是他们常常不具有有关他们中的大多数人的足够情报。这种情况与下述情况是对应的：一个小镇的居民们过去一直住在那儿，他们的选择范围也基本上局限于镇上的少数商人，直到全国性的广告为他们提供了有关外部商人的信息并扩大了他们的选择范围为止。特殊的制度，如广告和股票市场，对于提供沟通网络是必不可少的，没有沟通网络，竞争就仅仅局限在少数买主和卖主身上，并因而继续是很不完全的竞争。

有些工作群体的成员们并不追求一个他们自己的共同目标，有些工作群体确实有这样的集体目标，这两种工作群体之间的差异是，小规模群体固有的少数制造商对市场的控制不可能在前面那种群体中变成一种垄断，而在后面那种群体中则有可能这样。除非在很小的工作群体中，一个单个专家不可能容易地满足对劝告的整个需求。每个专家的咨询时间都有限，而且不能无限地扩大，这个事实有可能阻止每个人垄断咨询，并且有可能鼓励他们中

的某几个人之间的某种竞争的继续存在。[1]同一个事实也妨碍工作群体中的非正式领导的发展，因为咨询时间的有限性使某个单个专家事实上不可能强制该群体的所有其他成员接受他对他们的统治。一个个体成员要成为一个群体的非正式领袖，他必须对主要义务有一种垄断，就是说，整个群体必须被强制着服从他的指示。如果一个群体没有共同目标，那么这将要求，他通过帮助每个人完成他的任务分别去强制每个成员，但时间限制典型地阻止他这样做。然而，如果一个群体具有共同目标，那么，一个个体所作的对于完成这些目标的高级贡献就强制所有成员感激他，因此对于他说来就变成了加诸他们所有人的权力的一个源泉。他不管是解决实验室群体的难题，还是有效地组织一个团伙的殴斗，或是成功地谈判一个与雇主的工会合同，他的单个的行动路线使所有成员都受益并感激他。

因此，一个群体的共同目标不仅制造了一种对于某个能使活动协调的领袖的需要，而且也为一个单个的人创造了通过为他们的共同福利作贡献而同时强制大群大群的人——事实上是整个国家——对他感激的可能性，没有一个共同的目标，这是不可能做到的。推论是，工作群体以及没有一个共同目标的其它群体，典型地没有非正式领袖和一个集中化的地位结构，尽管地位分化在它们中间存在着，[2]而具有集体目标的群体(包括那些持续时间短得多的群体，小得多的群体以及对成员们的意义小于对工作群体的意义的群体)却可以做到这一点。人们也许期望，在具有集体目标的

① 竞争单位的可能扩大性的程度也许正好是确定垄断和统治是否发展的一个基本条件；参见布劳和斯各特的著作：《正式组织》，第214—217页。

② 一个工作群体的某个成员，如充当该群体的发言人，在涉及上级时代表它的利益从而有可能获得某种程度的非正式领导的资格，例如参见布劳的著作，见上引书，第150页。

群体中(在那儿有希望获得非正式领导的报酬)，高级地位的扩大输入将使对地位的初始竞争比在可以比较的工作群体中更为剧烈；但又期望，这种竞争在具有共同目标的群体中平息下来，而在工作群体中却继续保持更多的竞争，这二者都因为权力的集中较不显著，还因为它所要求的服务在工作群体中较少异质性。(显然，主管人已经从有关工作群体的考虑中被排除出去了。)这些假设应该在经验研究中加以检验。

最后，缺乏完全的沟通和情报使人们不可能进行完全竞争。"未在现实生活中实现的完全交换的主要条件是'完全相互沟通'的条件，这就是说，有关在所有交换者方面他们正在做的事情的完全知识。"① 那依特继续指出，缺乏有关所有买主的未来和现在的偏爱的完全知识——这被假定为在完全竞争的模型中——必然引起冒险的事情以及应对利润负责的事情。具有特殊重要性的事实是，不同的个体具有的知识数量并不相同，一般地随他们的社会地位而变化。更为广泛的情报典型地受那些有高级地位者的掌握，这种情报促进人们对冒险性的决定承担责任，因而在赢得更大权力时给他们以一种竞争性的利益以及作为承担这些风险的回报的较高地位。

差异地位的一种具体化了的结构与自由竞争和沟通相冲突。例如，由外部权威强加给群体的某种正式的地位等级系统使赢得其他群体成员的尊敬变得较不重要并使那些不占据正式权威位置的人最难以获得他们的服从。在权力方面被牢固树立起来的差别具有相似的含义。在这些条件下群体成员们没有能力把高级地位赠予那些由他们自己选择的人，这种无能妨碍他们利用地位变化诱导出贡献。为社会声望而展开的竞争在突出的地位差别已经变

---

① 那依特：《风险，不确定性和利润》，第86页。

得固定起来的那些群体中平息下来，地位等级体系对自由沟通设置了障碍，对完成任务经常具有有害后果。① 一种地位等级系统的这些不利之处构成了它对有效地协调任务所作贡献的成本。

结　论

当一个工作群体的某些成员需要人们对他们的工作进行帮助而其他人有能力提供这种帮助时，咨询关系就有可能发展起来，在这种关系中，劝告和帮助与尊敬和服从进行互换。正在发展的初始咨询关系可以被设想为双边垄断，双方在其中就某人应拿出多少劝告以及对方将为它回报多少服务的问题移向一种含蓄的协同，在合同曲线上移到一个最佳共同利益的点。在该群体中存在着许多需要劝告的工人和几个顾问，这会鼓励人们去探索替代性的机会。一位顾问对于通过供应劝告并因此不仅强制一个同事而且强制他的时间所允许的尽可能多的同事感激他从而加强他在该群体中的地位和扩大他的影响力量有某种兴趣。顾问们扩大他们的咨询活动范围的倾向增强了该群体中的地位分化。需要帮助的工人们不可能从专家们那儿获得他们想要的所有劝告，至少，并非对他们的自尊和社会声望不带来过大的代价。结果，他们便常常建立相互咨询的伙伴关系，在这种关系中他们获得劝告，虽然质量差些，但在自尊方面不花任何代价，因为他们为它付报酬的方式不是通过从属于另一方，而是给对方以劝告作回报。这些伙伴关系减少了该群体中的地位分化。如果在能力上有明显差异，则它们也可能创造出不同的社会阶层来。尽管如此，它们还仍然减少了地位分化。一旦群体成员们对某些咨询关系和相互伙伴关系承担了

① 参见布劳和斯各特的著作：《正式组织》，第116—128页。在那儿，我们总结了有关的经验研究。

义务，情况又会变得与双边垄断情况相象。

供求弹性的概念指任何一方面扩大或收缩的容易程度，此概念被用来对各种条件下的群体结构变化进行分析。弹性差别的含义可以被简要地概括如下：某种商品的供求变化基本上会在它的供或求中沿着相同方向分别产生某种变化，如果后者的数量有弹性的话。但是，如果后者没有弹性，那么在供应方面的某种变化基本上会在价格方面引起某种类似变化。因此，弹性决定着供求变化影响交易数量而不是某种商品价格的程度。在有关咨询的分析中，交易的数量被反映在某个群体中的咨询数量之中，而价格则涉及劝告与服从和高级地位互相交换的比率。

在一个工作群体中，劝告供应的弹性直接取决于具有加入顾问行列的充分能力的非顾问的数目(条件应当能保证它)，逆向地取决于时间压力，现有的顾问就是在时间压力下工作的。如果劝告供应有弹性并能容易地扩大，在对它的需求方面的某种增加——它也许是没有经验的工人的分配或一个具有较严格的最低要求的新主管造所成的——将增加该群体中的咨询数量。在咨询数量方面的这种增加将对地位结构产生某种影响，但它不会象劝告需求方面的某种增加一样那么多地加强地位分化，如果它的供应没有弹性的话。因为，在这种情况下，当任何其他工人都不能补充专家顾问的现有数目而且这些专家本人不能容易地把更多时间贡献给咨询时，同事们为了获得劝告而不得不献给顾问们的服从的比率就会增长，结果，专家们对其他人的权力在他们不提供更多服务的情况下也在增加。顾问们在他们的专长中所具有的投入倾向于使收缩劝告供应比它的扩大供应更少弹性。除非顾问们处在沉重的时间压力之下，否则他们通过给予劝告比完全不给劝告典型地从赢得某些优势(尽管它可能不大)中受益更多。因此，当劝告需要在新工人已经获得经验之后有所下降时，由咨询所产生的

地位差别却期望有所减少，但咨询水平期望较少受影响并比它开始时还要更高。

在一个工作群体中，对同事劝告的需求的弹性基本上取决于工人们对它们的任务所经验到的困难的缺乏、劝告和情报的替代来源的可得性以及非正式地位相对于任务完成之意义的意义。如果困难不大，替代物存在着，在同事们中间的声望相对重要，那么对劝告的需求就有弹性，供应方面的某种变化——可能应归于群体中专家数目的某种变化——将基本被反映在咨询数量的某种相应变化中，它对顾问们通过给予一定数量的劝告而获得的地位提高相对只有很少影响。但是，如果对劝告的需求是僵硬的——例如，因为复杂的任务创造了对劝告的毫不让步的需要——那么，咨询的数量将不会对它的供应和价格方面的变化非常敏感。在这种情况下，劝告供应方面的某种减少将对获得劝告所要求的服从的比率有一种持久的影响，这将被反映在群体中的某种更为显著的地位分化之中。然而，这些被改变了的条件具有更进一步的影响。劝告的高价格以及专家顾问与其他人之间的巨大社会距离把需要许多劝告的工人们置于发现某些取代专家同行帮助的替代物的压力之下。这些工人们经常通过建立相互咨询的伙伴关系去创造他们自己的替代物，在这些伙伴关系中，他们为他们的较不复杂的问题获得具有足够质量的劝告，这使他们能够保存为解决他们的困难问题而获得专家意见所需要的资源。

本章中所介绍的对结构分化及其变化的分析被用来揭示，对其他人的权力依靠向他们提供的服务。这个概念并不意味着，某些人的高级权力在道义上受到了辩护或由他们所作的服务作了说明。权力方面的巨大差别在没有服务方面的相应差别的情况下发生。根据社会条件，服务的供应者可能收到一份对他们的投入的不公平的回报或一份过量的回报。甚至在社会交换的调节机制中，

也没有初始的不完全，通过提供必要的服务所获得的高级权力将引起这样的不完全。

充分的权力使个体们能够垄断资源并使其他人日益依赖于他们自己。由于他们的权力的永存取决于他继续向其他人提供某些利益——如果只是通过忍住不惩罚他们的话，所以很显然，使其他人为这些"利益"而依赖于人的权力本身在任何意义上都不能被看作构成了一种因供应服务而应得的报酬或一种为产生它们所必需的诱因。简言之，一旦高级权力通过提供服务被获得，那么不提供这些相同的服务它也可以被继续维持住。权力的这种自我永存的成分在整个社会的阶级结构中要比在小群体的地位分化中还要更加明显，不考虑这种因素是严重地缺少社会分层的功能概念。①

最后，在具有一个必须由成员们集体完成的共同目标的集体与成员们各自从事自己的事务而不会作达到某个共同目标的集体之间，有一个重要的差别。在有共同目标的集体中，有关条件不仅产生了一种对领导的需要，而且也促进了它的发展。为了在一个群体中达到一种领导位置，一个人必须强制所有的或大部分其他成员承认他是他们的上级。在一个成员们各自独立完成自己任务的群体中，要做到强制所有成员要求分别地向每个人提供服务，这除非是在很小的群体中才可能做到，因为即使是时间上的限制也会使这一要求难以做到。相反，在具有共同目标的群体中，对达到这些共同目标作出重大贡献的个体强制所有成员承认他是他们的上级，以此作为报答他们所有人从他的势力中所获得的利益。领

① 金斯利·戴维斯和威尔伯特·E·莫尔著：《分层的某些原则》，载于《美国社会学评论》，第10期(1945年)，第242—249页，有关某种指出权力差别的这些含义的某种修正提法，如果仅仅是顺便浏览一下，请见威尔伯特·E·莫尔著：《某些人比其他人更平等》，载于《美国社会学评论》，第28期(1963年)，第13—18页，尤其是第17页。

袖因此被期望出现于具有共同目标的群体中而不是在其它群体中。不管一个集体有多大，共同的目标使得一个个体有可能使所有成员都能受益，他自己也能达到一个领导位置，以交换他对公共福利的贡献。一个集体是以一个集中化的地位等级系统为特征，还是仅仅用社会地位的差别——这是一个区别，它可以用一个组织中的职务等级体系和一个社区中的阶级结构之间的差别作为例子进行说明——为特征，基本上取决于是否有明确的集体目标。当权力的等级体系存在时，合法化的过程常常把它们改造成为权威的等级体系，就象下一章所要指出的那样。

第八章　合法化和组织

> 一位正义的统治者似乎不在他的职务之外做任何事情；因为他不给自己分配一个较大份额的普遍地好的事物，除非它与他的功绩相称；这样，他为其他人劳作，这可以解释上边所提到过的那句话，即'正义是其他人的好处'。接着，某些补偿就应该以荣誉和尊严的形式给予他。正是对这些报酬不满足的人才成了暴君。
>
> ——亚里士多德：《尼考马奇人的伦理学》

组织包括集体努力的协调。社会组织的某些形式作为交换和竞争过程的结果隐含地出现在集体之中，在这些过程中，个体和群体的行为模式以及他们之间的关系受到了调节。这些过程我们已经讨论过了。其他组织为完成具体规定了的目标而明确地被建立起来，不管这些目标是制造可以为某种利润而销售出去的商品、参加保龄球比赛、集体谈判还是赢得政治胜利。在这些正式组织中，存在着特殊的机制，以协调各种追求特定目标的成员的任务。对努力的这种协调，尤其是一种大规模的协调，要求某种集中化的指导。权力就是这种使指导和协调人们的努力成为可能的源泉。

稳定的组织权力要求合法化。肯定地说，人们可以被迫去从事劳动和服从命令，但强迫地使用权力会导致对抗，有时是积极的反抗。在社会之中和之间的权力冲突以对抗和反抗作为特征，而

反抗也发生在组织之中，有效的操作必然会导致它们在那儿被保持最低水平上，尤其会导致成员们在履行他们的日常义务时不表现反抗以及心甘情愿地服从上级的指示。只有合法的权力才获得心甘情愿的服从。

合法的权力是权威，韦伯把权威定义为"来自某个确定源泉的某些命令（或所有命令）将被某个确定群体的人们服从的概率"。他补充说，权威的一个基本标准"是某种最低程度的自愿屈服"，尽管服从命令的具体动机可能会变化。[①]他对三类权威的分析集中在使人们自愿地屈服于来自某个他们认为合法的权威的命令的价值取向上。[②]含蓄地存在于这种分析之中的，是使权威区分于个体们自愿服从的其它影响形式的具体标准。事实上，如果没有进一步的具体说明，对自愿主义的强调会把人们弄糊涂，因为一种权威的命令是下级不能随便驳回的某种命令。

我们可以这样说，权威的显著特征是：被下级集体所承认和实行的社会规范强制它的个体成员服从一个上级的指示。服从对该集体说来是自愿的，但社会强制力使它对该个体变得带有强迫性。与其他形式的影响和权力不同，遵从建议和命令的压力不是来自提建议和下命令的那个上级，而是来自下级的集体。这些规范化的强制力可以是制度化的和弥漫于整个社会的，或者它们可以突生于某个处在社会互助中的群体之中。后来突生的规范规定领导，因此领导也被看作是一种权威。正式组织中的权威产生一种制度化的和领导的成分的结合。

---

① 马克斯·韦伯，《有关社会和经济组织的理论》，纽约，牛津大学出版社，1947年版，第324页。

② 同上，第329—363页。

领　导

在一个群体中提供必要的贡献使某个人能够获得别人对他的要求的服从。使用权力产生强制力。如果对贡献的需要巨大而且对于它们没有什么替代性的资源可以利用，那么事实上这种强制力是不可避免的。服从是一种成本，人们依靠有关公平性的社会规范去判断它。按照这些社会标准，(虽然服从权力的那些人可能不会拒绝社会标准)过分的要求会引起不赞同。然而，只要一个人对于别人的要求与他对于他们的福利所作的巨大贡献相比是公平的和有节制的，他就会赢得他们的赞同，例如，有关小群体的一项实验室研究发现，如果突生领袖在社会互动中所采取的首创精神收到了来自其他人的很高比率的反应，即他们经常同意他的意见并对他作评论和提问题，那么，与这种反馈的比率很低的情况相比，他更易于受到其余人的喜欢。[①]这可以解释为，一个领袖的过分要求，正如一种低反馈率所表示的那样，创造了使他不大受人喜欢的不赞同。

服从可以用充分的权力去加强，但是，不管权力多大，赞同不可能强迫。此外，领导的有效性和稳定性取决于下级的社会赞同，好几项研究已经证明了这一点。因此，两项实验的结果表明，受到下级承认和赞同的领袖们，在对下级施加影响时，要比那些未受到承认和赞同的领袖们更为有效。[②]一项有关军队领导的研究发现，

---

① 罗伯特·F·贝尔斯：《在作决定的群体中的任务地位和作为一种调和听的功能的值得喜欢性》，见莱奥纳德·D·怀特编：《社会科学的状态》，芝加哥大学出版社，1956年版，第148—161页。

② 约翰·R·P·小弗兰奇和理查德·斯奈德著：《领导和人际权力》，见道文·卡特赖特编：《对社会权力的研究》，安阿伯，社会研究所，密西根大学，1959年版，第118—149页。

赞同其军官和军士的训练生比那些把上级描绘成专横或无能的训练生较少可能表现各种侵犯形式，如“擅离职守”、“发脾气”、酗酒和埋怨上课。① 另一项实验的发现表明，其建议和指示引起一种不成比例的数量的对抗和不同意的群体领袖是相对不稳定的，就是说，作为领袖，他们比其他人更可能在以后的实验阶段中被取代。② 某些领导实践在追随者中间所引起的不赞同妨碍了一个领袖的有效性，因为它们产生了对抗、侵犯以及可能的反抗，所有这些可能会导致一个非正式领袖的垮台。

与此相反，集体赞同使领导合法化。使一个人能对一个群体的目标作出巨大贡献的能力能博得尊敬。其他人对他的尊敬促使他们遵从他的建议，因为他们期望这样做比遵从某个能力较少受尊敬的人的建议受益更多。从遵从他的指导而产生的对他们的福利的实际贡献不仅证实了其他人对这样一个人的尊敬，而且也强制他们服从他的指示，不管这样做是否符合他们个人的自我利益。是他们服从他的指示的义务，而不简单地是他们的尊敬，这种义务把领导权赠予一个人并使他能协调一个群体的成员们的活动，这包括指示个体们去做那些不符合他们自己直接利益的事情。对于努力的有效协调产生报酬，该领袖的权力使他能对报酬分配施加一种显著影响——得胜队有多少名誉和光荣将归于其他人而不是归于他本人，或者有多大一份物质利益要给其他人，又有多少留在他的手里，正是这种利益的分配最直接地影响到领导的合法化。

如果追随者们从一个领袖的指引中所获得的利益超过了他们对于一种公平回报的期望——这种回报是对他们曾经付出过的成

---

① 海南·C·塞尔文著：《领导的影响》，格兰科，自由出版社，1960年版，第5章。

② 艾利胡·卡兹、彼特·M，布劳、摩顿·L·布朗和弗雷德·L·斯特洛德贝克著：《领导稳定性和社会变动》，载《社会测量学》，第20期(1957年)，第36—50页，尤其是44—46页。

本的报答，二者都是通过进行服务和通过服从指示而付出的，那么，他们对他的领导的集体赞同就使他的领导合法化了。他们对于他对他们的福利所作贡献的共同感激以及他们对他的公平性的共同赞同，受到了他们有关他的能力值得尊敬的一致看法的强化。上述共同的义务和赞同产生了群体压力，这些压力强化了他们对他的指示的服从，它们强制群体中那些出于个人原因而倾向于反抗该领袖指导的个体成员们服从它，以免他们利用他们的伙伴的社会非难。合法领袖赢得自愿服从，它消除了为了强迫或诱使其他人服从指示而施行制裁的需要，因为下级的群体对它的成员们施加压力，强迫他们遵从该领袖的命令和建议。

追随者们的使领导合法化的社会赞同不同于他们对于该领袖的能力可能有的尊敬。虽然这赞同和尊敬二者经常一道产生，但是，一个有权的人可能会用博得下级尊敬的能力向他们提出压迫性的要求，对于这些要求，他们可能以非难的态度作出反应。然而，尊敬可能会象合法领导的一种催化剂那样起作用，因为它似乎使服从一个人的指示变得较不令人难受。对这一陈述的间接支持是由一项研究的某些发现所提供的，这项研究的对象是一个福利机构中的六十个包装工人。① 一般说来，使那些经常被请教的工人们与那些很少被请教的工人们区别开来的因素，也能使那些受高度尊敬的工人与那些不受高度尊敬的工人区别开来。但是，某些种类的工人们，如老资格，常常被人请教，却不受高度尊敬。如果顾问们不特别地受尊敬，那么，他们所承担的义务便会抑制与他们的非正式的社交，但如果他们特别受尊敬，那么它便不会抑制社交。这种发现表明，对一个人的尊敬使得服从他的愿望这一义务合法化，并因此使这一义务能更少地抑制与他的非正式往来。

---

① 布劳，《人际关系中的选择模式》，载《美国社会学评论》，第27期（1962年），第41—65页，尤其是第50—51页，第55页。

稳定的领导依靠加诸他们的权力以及他们对那一权力的合法化赞同。领导的两难困境是，权力的获得和社会赞同的获得对一个人提出了稍微不相容的要求。获得加诸别人的权力要求不仅提供能使他们依赖的服务，而且继续独立于他们可能以回报形式作出的任何服务。然而，使一个权力和领导的位置合法化，要求一个领袖去考虑赢得他的追随者们的社会赞同，这意味着，他不对他们保持完全独立。一个个体拒绝接受那些欠他恩惠的其他人贡献给他的好处并坚持对于他们完全保持独立，这种拒绝和坚持往往被经验为拒绝并引起他们的非难。在变成他们的领袖和行使他的领导的过程中，通过维护他对群体其余人的统治，一个人几乎不能不得罪他们，至少是其中某些人，因而这就损害了使他的领导被社会赞同合法化的机会。与此相反，对于追随者们的赞同的考虑又会与某个领导通过对他们的福利作他能作的最大贡献去博得他们的尊敬和服从的能力互相冲突，因为考虑被人喜欢的问题妨碍他把决策始终仅仅放在有效性的基础上。换句话说，这种考虑引导一个领袖有时不去作他所认为的最好的决策，因为他害怕得罪下级。

领导的两难困境可以这样加以概括：它的合法化要求，在行使他的权力和在分配那些因他的领导而增加了的报酬时，一个领袖应该宽宏大量些，但这种宽宏大量必然会导致他首先动员他的权力并节俭地使用该群体的资源，就是说，以那种与宽宏大量相反的方式去行动。然而，一旦某个人获得许多权力，他便能够容易地提出某些从他们供应利益的力量和能力的角度看似乎是不高的要求。换言之，广泛的权力促进他获得对它的合法赞同。

两个不同系列的期望支配着合法化的过程，因为该领袖的一般期望规定什么是广泛的或不充分的权力，而那些追随者的期望则规定着什么是适度的或不公平的权力要求。该领袖期望用他的权力获得的东西越少，越少的权力将足以满足他的需要，他将对那

些服从他的权力的人提出越少的要求。追随者们对该领袖的要求的反应反过来则取决于他们对于一个领袖能够公平地对他的贡献要求多少回报的规范性期望。对权力的微小需要和巨大权力使一个人很容易以从下级那儿引出合法化的赞同的方式行使他的权力。剥削性的压迫与合法领导之间的分界线由掌权者规定他的需要的期望与服从其权力者规定他们的需要以及他的补充权利的期望之间的相互作用加以规定。

权力必须在它能被合法化之前就被动员起来，因为涉及到动员它的过程与涉及到使它合法化的过程不相容。领导的两难困境由贡献不同的时间阶段于对付它的两个角——可以这么说——加以解决。这类似于贝尔斯和斯特洛德贝克的结论，即：群体问题解决的两难困境是由两种需要引起的，前者需要一种对任务的认知取向，后者需要一种减少紧张的支援性取向，这两种需要互不相容。通过贡献不同的时间阶段于这两个需要的满足，这一两难困境就被解决了。① 一个团伙的潜在领袖首先用他的体力去对付其他成员，以肯定他对他们的统治。只有到那时他才能组织他们的活动并领导他们去殴斗，现在他以他的追随者们的名义使用他的力量和其他资源去对付外人。如果他成功了，他对他们的福利的贡献唤起对他的领导的合法化赞同，这使他的继续统治独立于他使用肉体制裁对付追随者们。

组织中的正式领袖的情境不同于突生于一个群体中的非正式

① 贝尔斯和斯特洛德贝克著：《群体问题解决的阶段》，载《变态和社会心理学杂志》，第46期(1951年)，第485—495页。解决领导两难困境的另一种方法是在领导群体中进行某种分工，就是说，具有某些行使权力以及约束的领袖，这些权力和约束由其他领袖加以支持，这些其他领袖不行使权力但获得追随者们的赞同和忠诚，参见菲力浦·E·斯腊特著：《小群体中的角色分化》，载《美国社会学评论》，第20期(1955年)，第300—310页。

领袖的情境。资源和制度化的机构把组织中的管理者们事先就置于一种对下级的统治位置上，因而取消了对于在开始时维护其统治并促进合法权威发展的需要。

合法权威

一个组织的管理部门与它的成员们达成的就业合同是一种法律制度，它强制成员们提供某些服务并遵从管理人员的指示，以此作为对各种工资或薪金的交换。[①]这些义务由我们文化中的制度化了的规范作了强化，按照这些规范，雇主们有某种权利期望他们的雇员们服从他们的指示并忠实地履行具体规定了的义务。这些义务以及管理人员的权力的终极根源是该组织的资源，它们使组织能够购买雇员们的服务并使他们为了他们的生活而依赖于它，依赖的程度取决于雇员们在他们工作中的投入以及他们可以得到的替代性的就业机会。(有些组织的成员并不是雇员，如工会或政党的成员。在这样的组织中，领导的权力依靠成员们的责任、他们从成员资格中所获得的利益以及——尤其是在某些组织中，如军队中——强制力量。)管理部门的免职和提升的权力部分地通过定期评价其下级或有关他们的专门报告之类的机制被传递给较低级的管理人员和主管人员，这种权力使雇员们的职业机会取决于他们的成绩和服从。

一个组织中的某个管理人员对于下级有某种正式权威，因为他们已经接受了完成分配给他们的任务的合同义务，他也对他们有巨大的权力，因为他手头有法定的制裁办法可以使用，通过这些制裁，他可以影响他们的职业机会。扎根于就业合同本身之中的

① 参见约翰·R·考门斯著：《资本主义的法律基础》，纽约，麦克米伦出版公司，1924年版，第284—286页。

管理人员的权威在范围上是很有限的。它仅仅限制雇员们按照最低标准完成指定给他们的义务。这种正式的权威并不要求他们花许多力气于他们的工作，在完成它的时候发挥首创精神或者在他们的工作中受上级建议的指引。单单在正式权威的范围内不可能实现有效管理。一个管理人员可以扩大他对下级的控制，方法是用他的制裁权力把他的意志强加给他们、承诺对遵从进行奖励和威胁对不服从加以惩罚。一位管理人员可以使用的一个替代策略是向下级提供服务，它们强制他们服从他的指示。他对下级的正式权力帮助他创造共同的义务，部分地只是通过不行使它的方式去这样做。在这种情况下，管理人员放弃他的某些法定权力，以换取对于下级的更大的合法权威。

管理人员的法定的地位和权力给了他各种向下级提供重要服务的机会，这些重要服务使他们对他表示感激。假定他是依靠高级的知识和技能被选上他的位置的，那么他的这种高级知识和技能使他能够训练新手和劝告老手。他的正式地位给了他接近最高层领导和组织中的专家班子的机会，使他有可能向下级输送必要的情报以及在与较高的行政部门打交道时代表他们的利益。当他作为管理人员的法定义务要求他对下级作某种最低程度的这些服务时，他为使他们受益而贡献的超过这个最低程度的额外努力又引起了社会义务。在这一方面具有特殊意义的是管理人员的地位特权和正式权力，因为他只有通过不行使它们的方式才能赢得他的下级的感激：不坚持他的级别应该得到的尊敬，不实行一种不受欢迎的膳食管理规章，不注意下级把多少时间花在午餐上——只要他们完成他们的职责。该管理人员被给予的每一种特权，他有权实行的每一条规章，都增加了他可以用来使下级感激他的资本。通过不使用他的某些权力，他把它投入了社会义务。下级从他的监管模式中所获得的利益强制他们通过服从他的指示和要求加以

报答。

用这种方法，管理人员的权力被转化成了个人的影响，但权威的发展取决于某种进一步的改造。如果一个管理人员对下级的影响依靠他们对他的个人的义务，那么，他就不行使他对他们的权威，因为权威要求社会合法化。只有一个集体的共有价值才能使一个上级的权力合法化，并因此把它改造为权威。促进下级的集体利益的管理人员的实践创造了共同的义务。管理者的实践对下级的共同福利作贡献，通过对他偿还他们的义务去维持他的好意，这符合他们的共同利益。当社会的一致意见这样在下级中间得以发展时，共有的忠诚情感和群体规范就倾向于突生出来，它们使服从他的指示成了一种由下级自己履行的社会义务。管理人员的实践使下级共同地受益，下级对管理人员实践的共同赞同产生了使管理人员的权威合法化的社会规范。

费斯汀格的认知不协调概念能够帮助解释权威合法化中的潜在过程。① 如果个体们必须在两个选择对象中选择，如果一个对象显然高级些，他们的决定就不会带来怀疑和冲突。但是，如果两个选择对象都吸引人（或不吸引人），对一个对象的选择就会引起认知不协调，就是说，由抛弃一种吸引人的机会所付出的成本产生了涉及所作选择的智慧的怀疑、心理冲突和不舒服。个体们常常在使自己对一个选择对象承担责任之后通过改变他们对于两个选择对象的评价去减少这种不协调，就是说，他们通过抬高被选择的那个对象的价值和贬低那种被抛弃的利益的价值而解决他们的令人心绪不宁静的怀疑。人们要求大学生在两种礼物中选择一种，以作为对他们参加过某种实验的补偿，他们在作出决定后比作决定前，有可能对那件被选中的礼品评价较高而对那件被抛弃的礼品

① 莱昂·费斯汀格：《认知不协调理论》，埃文斯顿，罗·彼特森出版公司，1957年版。

评价较低。① 因为有关价值的社会一致意见被用来证实个体们的评价，所以有人将期望这些倾向特别显著（如果它们发生在一种集体情境中的话），就象一个下级的群体在面对一个对他们拥有权力的上级时的情况那样。

认知不协调仅仅在一个管理人员强制下级服从他的指示时才出现，而不是在一个上级通过制裁加强对他的命令的服从时出现。如果一个上级用他的强制权力把他的意志强加给下级，那么不服从的严重代价就使服从毫不含糊地成为更使人喜欢的选择对象。尽管服从不令人愉快，但下级毫不怀疑，不服从的后果将比这还要更加令人不快。在这种情况下，没有任何认知不协调，减少不协调的过程也没有任何基础。但是，如果一个管理人员提供的是那种强制下级服从他的命令的服务，那么，不服从就可能是一种不完全毫无理由的替代物。这儿的假定是，依赖于服从的服务，其好处超过了它对于下级的代价，这就是为什么他们选择服从超过不服从的原因。然而，怀疑有可能出现，这种怀疑就是：服务的利益是否真正地抵得上遵从某个上级的命令所带来的苦难，尤其在一种平等和独立受到高度评价的民主文化中更是如此。为了解决这种认知不协调，个体们处在欣赏利益的价值和贬低服从的代价的压力之下。他们可能颂扬上级的能力和他们对他的尊敬并强调说，这样一个专家的指引客观上是最好的行动路线。他们可能强调，发指示是管理者的职责，不是他的特权，又强调，他们对这些指示的服从并不构成对他的意志的屈服，而只是被他们自由地接受了的责任的一部分，就象发指示是他们责任的一部分一样。

这些信念可以被看作合理化，个体们通过合理化适应一个下级的位置。然而，社会过程把个体的合理化改造成为共同价值。

---

① 莱昂·费斯汀格：《认知不协调理论》第 61—63 页。

处在同一情况下的下级，为了通过社会协同使他们的怀疑得到减轻并使他们的辩解信念得到证实，倾向于彼此讨论他们对他们的服从的辩解。在下级之间和在他们的沟通过程中发展的社会一致意见是：遵从管理人员的命令是正确的和适当的，完全不是堕落。这种社会一致意见证实了这些信念并把那些可能曾是个体的合理化的东西转变成为一种共同的价值取向。

因此，权威依靠一个下级的集体的共同规范，这些共同规范强制它的个体成员们遵从一个上级的命令。下级从上级的监管或领导样式中获得利益。下级对这些利益的共同感激就处在这些规范性强制的根基上，规范性强制被社会价值强化，而社会价值为服从辩护并减轻它的耻辱。这些规范，象一般的社会规范一样，被群体成员们内部化并由社会加以实施，结果，甚至是潜在的越轨者——他们个人出于某种理由并不感激上级——也处在屈服于他的权威的压力之下，以免他遭受他的伙伴们的社会非难。一个处在权威位置上的人不一定非要加强人们对他的命令的服从，因为存在于下级之间的结构性强制已经为他这样做了。与强迫相反，权威导致自愿服从，因为上级对下级的影响依靠下级自己的社会规范。但是，与说服和个人影响相反，权威引起强制性的控制，因为社会规范和群体制裁对个体性的下级施加强迫性压力，迫使他遵从该上级的指示。从下级的集体的角度看，服从是自愿的，但从它的个体成员的角度看，它是强制性的。它恰恰好象一般地遵从社会规范一样是自愿的，例如，象我们穿衣的习惯一样。

使一个上级的影响权力合法化的下级的社会规范和价值把这种权力改造成了权威。社会交换的间接过程同时被上级和下级个体之间的直接交换交易取代了，在合法化的规范发展之前，下级献出对上级指示的服从以换取他提供的服务，这一过程基本类似于顾问们获得为交换劝告而对他们愿望的服从那一过程。使权威合

法化的突生社会规范引起了两种取代这一过程的交换过程。个体下级屈服于上级的权威，因为群体规范要求他们这样做，不遵从就激起社会不赞同。该个体用服从该上级的指示去交换他的伙伴们的社会赞同。下级的集体则用普遍服从该领导的命令去交换它的领导对共同福利提供的贡献。作为它的加强服从的社会规范的结果，该下级集体不得不贡献出上述的普遍服从，而这种服从又使上级的权威合法化。

这儿出现的问题是，管理人员的权威是把它的终极根源置于管理者的领导品质以及帮助下级的能力之中还是置于他对他们的法定制裁的权力之中。为了回答这个问题，让我们假定说，这两个功能存在于两个不同的人身上，一个是提供指导和劝告但没有任何正式制裁权力的主管人，另一个人不指导雇员们的工作但评价它的结果并按这些评价决定提升和免职的雇主。如果该主管人具有提供那些能改进和促进下级工作的高级指示和劝告的资格，那么他对他们共同福利的贡献就创造共同的义务，它们可以成为他对他们的权威的基础。这种情况基本上符合非正式的领导。如果该雇主纯粹按照成绩的客观标准分配报酬和惩罚，那么这些制裁将提供干好工作而不是服从他的指示的诱因（除了那些具体说明适当成绩的参数以外）。然而，如果他用他的制裁权力去奖励服从并惩罚对他的命令的不服从，那么雇员们可能通过发展那些能说明和加强他们的服从并使他的权威合法化的社会价值和规范去适应这些条件。这些考虑意味着，有效的领导和制裁权力都可以变成一种权威结构的源泉，但制裁权力是以用它去影响服从把诱因系统从它鼓励最佳成绩的主要功能上转移开去的代价这样做的，至少部分地是这样。人们对以下问题可能有很小的怀疑：组织中的奖励报酬的系统典型地以这种方式被用作权力的工具和扩大管理人员权威辅助物。

尽管组织中的管理人员的权威包含重要的领导成分，但是它的显著特征——它们使它与非正式领导分化出来——是，它植根于组织加诸管理者身上的正式权力和制裁权力之中。他们的法定地位和制裁权力为管理者提供了使得扩大原来通过雇佣合同而投入它们的有限权威的范围变容易的工具，甚至对那些仅有中等领导品质的人也是如此。而非正式的领袖们则必须依靠他们自己的品质和资源去赢得追随者们的自愿服从。有效的权威，不管是在正式组织之中还是之外，都要求权力和合法化的赞同，但其中一项对非正式领袖更成问题，另一项则对一个组织中的正式领袖更成问题。

对于具有无可否认的权力的正式领袖，关键问题是赢得下级的忠心和合法化的赞同，尤其因为他的权力可能诱惑他去统治他们而不是赢得他们的尊敬和自愿服从。相反，非正式领袖——他的地位是他的追随者们的支援和赞同的证据——的关键问题是动员他的统帅和建立充分社会距离的权力，这种社会距离能够有效地指导他们的活动。菲德勒的研究指明了这种区别。① 他发现，象对追随者们表现社会距离的篮球队和调查队那样的群体的非正式领袖比那些不这样做的领袖们更为有效，就是说，在前面那种领袖领导之下的这些群体的成绩要高一些。然而，正式领袖对下级的社会距离并不普遍地与他们的有效性有联系，除了在他们赢得下级的忠心以及他们与下级的社会距离伴随有某些对他们的肯定态度时。

权威仅仅可以出现在社会结构中，在对子关系中所使用的权力或个人影响从来不能发展成为合法权威。只有一个下级群体的共同规范才能使一个上级的控制影响合法化并且在作这种服从的

---

① 弗雷德·E·菲德勒，《领袖的态度和群体的有效性》，乌尔巴那，伊利诺大学出版社，1958年，尤其是第3章。

特殊意义上影响对他的指示的服从，因为它是由下级自己实施的，独立于任何诱因或上级自己的实施行动。一旦权威变得制度化，服从的社会规范变成文化遗产的一部分，那么，它就一定会在被隔离的对子关系中找到表现。一位父亲只对小孩使用权威，因为在文化上被规定的、被整个共同体所共有的角色期望，强制他控制和指导该小孩并强迫该小孩服从他；不实现这些期望就会引起共同体对他们双方的非难。因为权威典型地把它的源泉置于一个个体对一个群体（或者一个群体对一个较大的集体）的权力之中，随后该权力就由他们的社会赞同和规范合法化了，因此制度化的权威是权力的一个源泉，就是说，它把对别人的权力赠予占据一个确定地位的个体们或群体们。

社会规范要求人们服从某些命令并说明和加强这种服从的围绕性价值，权威的制度化则要求社会规范变成共同文化的一部分并且被一代一代地传下去。儿童在社会化的过程中内化这些文化价值和规范，而遵从来自确定源泉的命令的道德义务仍是他们的人格结构的一部分。父母的、宗教的和政治的权威依靠着这种文化取向。潜在于制度化的权威之下的规范性的标准并不突生于上下级之间和下级之间社会互动的过程中，而是突生在社会化的过程中，他们每一个人在一种共同文化中都分别经受了这一过程。最近几百年，管理人员的意识形态已经在现代社会中得到了发展，它们说明和加强了管理部门的权力以及下级服从它的指示的义务。这些意识形态构成了这样一种制度化了的价值取向，这种价值取向在原则上使管理人员的权威合法化。① 在我们的文化中，这种价值取向是由雇员们带进组织背景中的，它给了雇佣合同突出的意义，并被用作特殊管理者对下级的权威被合法化和扩大化的社会

① 参见莱因哈德·本迪克斯著：《工业中的劳动和权威》，纽约，威利出版公司，1956年版。

过程的基础。管理部门的制度性的权威以及它的资源给予它的权力使组织中的合法化过程与某个组织构架之外的领袖的突生性的那些特点区别开来了。

复杂社会结构中的制度化权威——如一个全国性政府的政治权威——具有三个显著特征。第一个，象刚刚指出过的，人们服从该权威的指挥的义务并不在社会交换中发展，象该统治者对共同福利的贡献的一个结果一样，而是一种经社会化的机构反复灌输的道德义务。鉴于漠视一个突生领袖是一个不忠诚的标志，所以漠视制度化的权威是一个不道德的标志。第二个，政治权威被具体体现为制度性的形式，这些制度性的形式构成了一种历史现实，如美国政府的国会形式。第三个，复杂结构中的被分化了的群体使下列事情有可能出现：被主要的群体承认的制度化的权威没有受到某些整个亚群体的承认并且不得不通过对它们的外在强制加以实施。尽管合法的权威依靠下级集体的社会规范和制裁，但是这并不意味着，一个社会中的所有群体都支持制度化的权威，或者甚至也不意味着，大多数人支持。关键的因素是：下级的重要的和强大的群体加强制度化权威的指挥，对那些拒绝自愿这样做的群体施加外在的压力，迫使他们服从。如果支持和加强政府权威的群体统治着其他人的思维和行动，那么政府权威就占优势，甚至越轨者也承认，他们的不服从是不合法的。在那些具有独裁传统的国家中，严格地说，在关系到大众关心的事务（如政治权威）的所有的人的意见这种意义上说，并没有任何舆论，[①] 并且只要现状受到其余人的承认，那么，精英人物对统治者的支持便足以使他的权威合法了。仅仅在民主价值使大部分居民关心政治问题的国家中，合法政府的制度化权威才有危险，除非它受到多数人的支持。

---

① 参见汉斯·斯派依额著：《社会秩序和战争冒险》，纽约，斯特华特出版公司，1952年，第323—338页。

因此，政府的权威依靠它作为合法权威受到的承认以及国民的主要群体对它的支持，就是说，受到参加政治生活并对公共事务关心的那些人的多数的支持，并不必然是所有居民的多数的支持。此外，对政治权威的指挥的实际实施通常被委托给特殊的代理人，如军事和警察部队。支持政府的群体们通过把实施它的指挥的权力委托给处在它自己控制之下的代理人来表示它们对它的信任。一般说来，一个合法政府的政治权威由它的支持者们所给予的对权力"信用"的某种批准而构成。这意味着，该政府具有使用权力的委任状，它是在社区中暂时随它的意思被批准的，不需要解释每一项单项决定。[①] 运用它的权力委任状或信用卡对它的支持者们的福利作贡献的政府，倾向于加强他们对它的合法化赞同，而滥用他的权力批准书的统治者有可能失去使它的统治合法化的政治支持，因此也有可能失去他的政治统治，除非他诉诸维持它的强制。合法政府可以利用政治支持和权力的信用去加强人们对它们的服从——如果有必要的话——这种信用就象一个威慑物一样在起作用并加强它们获得服从的权威，因此产生一种乘数效应并把政治控制扩大到了超出可以被获得的东西之外，尽管它实际上需要依靠潜在的强制权力。

组织集体努力

合法权威的一个重要功能是组织大规模的集体努力去追求共同承认的目的。肯定地说，这不是合法权威的唯一功能——例如，父亲的权威就起着使儿童社会儿并因此使基本文化得以永存的功

① 参见托尔科特·帕森斯著：《论影响的概念》，载《舆论季刊》，第27期(1963年)，第59—62页，以及詹姆士·S·柯尔曼著：《评论》，同前引，第72—77页。

能。但这是它的主要功能之一和表现在正式组织中的功能之一，不管它们是政治的、经济的、军事的还是某种其他种类的功能。相当广泛地使用“自愿交往”一词指自由建立的一般集体组织，德·朱维耐尔曾经说过：“用‘权威’一词我是指获得另一个人的同意的能力。或者它又可以被称为——虽然它是指同一个事物——自愿交往的有效原因。在任何引起我注意的自愿交往中，我都看到了一种力量的作用：那种力量就是权威。”①

共同承认的目的并不必然是共同目的。某些组织，如工会，预先就有促进成员的共同目的的企图。其他组织的目标，如商业康采恩，是业主或管理部门的目标。其服务被用来实现这些目标的多数成员被期望着承认它们是操作的有效指南，虽然它们不是他们自己的目标。在其他任何一种情况下，成员们作贡献以换取报酬，但工会会员的报酬来自和取决于工会目标的达到，该公司雇员的报酬来自他因服务而获得的工资，工资不直接取决于公司的利润，即该组织的目标的达到。

组织成员的这两种类型之间的区别对应于股票持有者和债券持有者之间的区别，股票持有者使投入变成回报，即一份利润，就象工会成员们所做的那样，而债券持有者则收到对其投入的一份规定好的回报，就象雇员们所做的那样。理想的期望是：集体的目标由全体成员民主地决定，而雇员们或债券持有者却不被期待着参加目标的决定。然而事实上，目标和方针通常不会由工会的普通会员或公司股票持有者们民主地决定，出于那个原因，也不由任何大型组织的成员决定，除非特殊机构，如一个政党系统，促进民主参加。

一个组织的建立要求资本投入，经常以金融投入的形式，总是

---

① 贝特兰·德·朱维耐尔：《主权论》，芝加哥大学出版社，1957年版，第29页。

以社会投入的形式出现。① 资源和努力可以直接被花费在获取利益的目的上，它们必须被贡献于组织建设和专门化结构的发展、吸收成员和捐助者、协调他们的活动以及为他们建立必须遵守的规范标准。组织的成员们不是直接地追求他们的自我利益，与此相反，他们按照规范性的期望对它作贡献并且预料到会从它获得报酬。所有这些都引起满足的延迟，希望未来有较大的满足，这要求除了那些只足够满足当前最低程度需要的资源之外还有一种资源的过剩。因此，只有那些具有剩余资源的个体或群体能够建立一座商店、组织一个工会或创造一个政治组织。②

那依特曾经强调说，一个组织的利润对于为完全不确定的投入承担了最后责任的那些人的报酬：

> 组织包括责任的集中、使资源属于许多处在集中控制之下的个体们。考察表明，生产中的人的功能包括作决定，实行控制，但是这种控制不是最后的控制，除非同决定的结果的假定结合起来。负责任的决定与人而不是与事相联系，最后的管理人是计划组织、安排职务、选择担任职务的人并评价他们对作为一个整体的组织的价值、与市场中的所有其他投标人竞争的人。对于这个最后的管理部门说来，只有一种可能的酬劳，在付钱之后仍然保留着的产品剩余是按已有的比率与竞争为之而存在的人或事的所有服务的参加者进行竞争而造成的。这种剩余就是利润……①

① 参见乔治·C·霍曼斯著：《社会行为》，纽约，哈考特、布赖斯和世界出版公司，1961年版，第335—390页。

② 例如，在组织工会和参加工会方面最积极的工人们不是最需要工会的最穷困的工人，而是那些具有较高社会经济地位的工人，他们具有较大的资源。参见威廉、斯宾拉德著：《参加行业工会的关联物》，载《美国社会学评论》，第25期（1960年），第234—244页，尤其是第239页。

领导包括为协调其他人的工作和为共同奋斗的后果而承担责任。在领袖们的特殊能力使预见他们指导所造成的可能成就成为可能这个程度上说，不确定性已被消除了。一个领袖或管理者的这些行政服务由竞争中所确定的报酬作了奖励，正象雇员们的报酬一样。② 然而，人们的领导带来一种向预测挑战的不确定性的剩余。在打赢战争或为和平谈判方面，在建立绝对统治或控制一个市场方面、在巩固工会或赢得政治运动方面的成功不可能在事前以任何程度的准确性加以预言。对于带来这些胜利的决定和指导而承担最后责任的领袖们是那些从它们得到利润的领袖们。

只要某种剩余对于建立一个组织必不可少，进一步的剩余就会在它里面被生产出来。集体努力的组织通过正规调节的交易取代了个体之间的为了利益的自由竞争和利益交换，虽然在这个正规调节过的交易的框架中也可能发生某些直接的交换，这正如同工作群体中的为了地位的劝告的交换一样。基本上看，组织的成员们并不能自由地交换他们的服务，但被期待着遵从规范性的期望——这包括提供服务——和接受一份对这样行事的回报。一个组织的雇员们——他们因他们的服务而受到补偿——所作的贡献倾向于产生一种由管理部门所控制的剩余的利润，管理部门可以按它自己的意见使用这种剩余利润，而剩余利润是它对于通过向雇员们保证他们的服务将得到报答而为不确定性承担责任所受到的回报。

一个组织的成员们不是因服务而受到补偿的雇员，这样的组织如一个工会或任何一个下述组织：它的公开宣称的目标是以某

---

① 弗兰克·H·那依特：《冒险、不确定性和利润》，波士顿，胡格顿·米夫林出版公司，1933年版，第308页。

② 同上，第285—287页，第309页。

种方式促进它的成员的共同福利。这样的组织也经常从它的成员们的贡献中获得剩余利润。由于这样一个组织的成员们被期待着接受这种剩余，作为使他们的贡献冒险的回报，所以被投入领导中的权力实际上给了它在怎样分配剩余利润问题上的发言权。这种情况完全类似于一个大公司中的情况，该公司的股票持有人也被期待着接受它的剩余利润，但他的管理部门具有按它认为合适的方式分配剩余利润的权力，仅仅服从下述限制：充分的利润必须被分配给股票持有人以吸引所有必需的资本。这是对弱小公司的一种严重限制，但不是对强大公司的限制，大公司能够按一种正规比率付给股票持有者利息，不考虑在任何特殊年代中所形成的实际利润，事实上，这是把他们当作债券持有者对待。

一般说来，一个组织越强大，由吸引作贡献的成员们的需要加诸领导的约束越少，而受该领袖控制的剩余利润则更大。强大工会的领袖们或强大政治组织的首领们能够向成员们提供充分报酬以保证他们继续作贡献并且仍然保留一种剩余供他们自己随意使用。这意味着，强大组织的领袖们能够并确实象管理部门对待股票持有者对待雇员那样对待成员们，正如强大公司能够把股票持有者作为债券持有者对待。管理部门也必须向雇员们分配足够的利润，以便使他们有对组织作贡献的诱因并且能留下仅仅供它自己使用的剩余利润。简言之，与一个组织的分化了的等级结构结合在一起的它的巨大力量，有可能消灭成员们与雇员们之间的区别，成员们的福利的进一步提高假定是它的目标，而雇员们的服务则是为了这个目标被购买的。矛盾现象在于，由许多成员所作的巨大贡献使任何成员都必不可少，但这种巨大贡献却是使该组织的领导能够象对待纯粹雇员似地对待成员们的资源本身。

对复杂决定和任务承担责任的能力，在组织中是重要的和受高度赞扬的能力，它允许个体们以使他们自己付出小代价的方式

去获得大报酬。贾克斯曾为一个组织成员的责任水平提出过一种定量测量法，即，他的上级们考察他的工作的频率的倒数，对于不熟练的工人们说来，这一频率可能是一小时好几次，而对最高经理部门则可能是一年一次。① 个体在持续的时间阶段中经受不确定性的能力支配着他能容易地承担起来的责任水平。② 这种能力取决于一个人的技术能力和对模糊性的容忍心，因而，它决定着某种确定的责任是被经验为一种令人高兴的挑战——它比一种较为常规的任务更受喜爱，还是被知觉为一种令人不快的威胁——它引起忧虑和一种躲开它的欲望。简言之，同等数量的责任对某些人可能是一种令人满足的报酬，而对其他人则可能是一种惩罚性的成本，正是这些责任中的这个责任一方面决定着下级对于监管的反应，另一方面，则决定着管理者之间的权力关系。

把他们的责任水平经验为一种令人不快的负担的雇员们，对于很容易贡献出意见和指导的某个监管人将会感激，并通过服从他的指示对他的帮助加以报答。然而，那些看到他们的责任具有挑战性的雇员们将把相同的监管做法看作是对他们工作的过分密切监管和未加辩解的干涉，而不是他们所欣赏的帮助。过分密切地监管其下级的管理者持续地给他们提要求，使他们能够偿还他们对他的任何义务，而某个不作过分密切监管但让下级去他那儿要求劝告或帮助的管理者，却反复地强制他们通过服从他的指示去报答他的帮助，因此这就加强了他对于他们的权威。③ 总之，下

① 艾里奥特・贾克斯：《责任的测量》，伦敦，塔维斯托克出版公司，1956 年版，第 32—42页。

② 同上，第 85—106 页；参见麦尔维尔・道尔顿著：《管理的人》，纽约，威利出版公司，1959 年版，第 243—283，252—255 页。

③ 非人格的控制机构——包括如此不同的种类，如装配线生产和定量记录成绩——在组织中促进了上级对下级的权威，因为这些控制机构减少了上级对下级提许多要求的需要，还因为它们鼓励下级通过带着帮助的要求心情去找他们的上级而变得对他感激。参见布劳著：《正式组织》，载《美国社会学杂志》，第 63 期（1957 年），第 58—63 页。

级对责任的取向决定着他们把确定的监管做法看作是报酬性的帮助还是需求性的干涉以及这些做法是加强还是削弱上级的权威。

此外，某个组织的一个成员如果喜欢责任的挑战，那么他就能够为别人解除他们所不喜欢的义务，因而他可以花很少的或不花代价赢得他们的感激和其他报酬。因此，克罗齐埃指出，在科层化的法国烟草垄断者的工厂里，主任工程师们行使的权力比他们的法定地位所规定的权力还要多，因为他们能够对于任何别人都不能对付的维修问题承担责任。① 一般说来，履行重要责任的人们由他们的伙伴用巨大的荣誉和权力进行奖励，典型情况是，他们实际上不花任何报酬地获得了这些收益。②

风险是责任中的一个主要成分，就是说，承担责任必须作决定，而决定的后果是不确定的。一个人的上级频繁地审议他的决定，限制了他必须承受的不确定性，但并不完全消灭他所承担的风险。他的判断可能被证明为不正确，他必须承担出现这种情况时的后果。按照那依特的说法，只有投入资本的企业家才承担不确定性的责任并因此赢得利润。③ 但是至少在社会生活中，不确定性的责任并不局限于组织的上层，而是在不同程度上存在于它们的整个等级制度中。为了承担作不确定决定的风险，个体们期望：如

---

① 米切尔·克罗齐埃著：《科层现象》，芝加哥大学出版社，1964 年版，第 112—174 页。

② 肯定可以说，进行服务要在时间上付出代价，提供复杂服务的能力是以某些投入成本获得的。但是，必要的能力一旦确定，承担较大的责任而不是履行涉及较少责任的义务，并不会带来一种代价；相反，它是报酬性的。虽然履行巨大责任的人所收到的社会承认和权力使这样做特别地令人满意，但是责任的挑战是固有地令人满足的挑战，它独立于因它而获得的任何社会报酬，这一点已由下列事实作了说明：具有必要能力的个体们偏爱解答困难的纵横填字字谜而不是容易的纵横填字字谜，甚至在他们孤独一人时也是如此。

③ 那依特：《冒险、不确定性和利润》第 10 章。

果他们成功，那么他们将获得利润，人们典型地因承担责任而获得的赞同和权力，可以被设想为构成这种利润的成分。

在一个巨大而复杂的组织中，对于许多群体之间的报酬所作的各种比较，最终为管理部门造成了特殊问题。每个专门化的群体中的工人们都渴望使他们因服务而收到的报酬极大化，他们常常为这一目标而参加共同议定的工会活动。当管理部门屈服于一个群体的压力，把以某种罢工或可能的背信形式出现的积极反抗转移到其他公司的时候，或者当它用那些允许它的成员们增加他们的收入的方式改变一个群体的诱因系统的时候，它满足了一个群体的要求，但在其他群体中却引起了不满。在其他群体中，有些成员们习惯于把他们自己与管理部门屈服于他的压力的某个人进行对比，作为他们的收入和社会地位的比较水平有所下降的结果，这些成员们经验到了相对剥夺，尽管他们的绝对收入和地位一直保持原样。这种相对剥夺，不亚于任何其它的不满，有可能产生对抗和对改善的要求。① 事实上，一旦收入充分地超过了某种体面的生活标准所必需的最低水准，相对的地位对于雇员们说来就可能变得与绝对收入一样重要。霍曼斯曾经指出，对工会说来这产生了一种奇怪的矛盾现象："因为，对于有组织的劳动说来，在使一般的工资水平有所提高方面它越是成功，它就越有可能破坏它自己的统一；然而，因为工人们可能不仅开始对绝对工资数量感兴趣，而且也对工资差异感兴趣，所以工资差异明显地倾向于使一个工人的群体反对另一个工人群体。"②

某些冲突和反抗在那些带有许多专门化的亚群体的大型组织中是不可避免的，其中每一个亚群不仅对提高它的绝对报酬量感

① 关于一份涉及到工人们对于另一工人群体的收入提高的反应的报告，请参见威廉·F·怀特著：《金钱与动机》，纽约，哈泼出版公司，1955 年版，第 8 章。

② 霍曼斯：《社会行动》，第 393 页。

兴趣而且也对它在其它群体中间的相对地位感兴趣。为了平息那些具有有效的讨价还价权力的群体的反抗，管理部门可能会屈服于它们的要求，但这样做，常常会激起其它群体的反抗。大型组织中的大部分成员反复遇到的不利比较会引起不满和反抗，这种反抗不仅被引导到反对管理部门的方向上，而且还被引导到反对现存的一般制度的方向上。经验研究指出，在大工厂的工人中间，政治激进主义比在小工厂的工人中间更为显著，而工作满意程度则更低。① 肯定可以说，企业的成功及其扩大通过把资源交由管理部门掌握可以缓和内部冲突，这使它有可能增加所有群体的利益，正如一种扩大中的经济减轻一个社会中的阶级冲突一样，这一点我们在第六章中已经指出过。然而，在群体中间的相对地位的重要性有可能使冲突和反抗持久化。当某些群体获得利益时，其他群体的反抗就被唤起来了；当管理部门解决某些问题时，由此被引进的新条件又会导致新的问题出现。故而，组织中的变化过程有可能采取一种辩证形式，② 一般地说，社会结构中的变化过程也是这样，这在以后几章中将要被揭示出来。

结　论

社会行为和社会关系的模式的合法化要求共同的价值和规范把赞同的印记贴在它们上面，加强和永远保存它们。合法的组织

---

① 塞穆尔·M·李普塞特、保尔·F·拉扎斯菲尔德、艾伦·H·巴顿和朱安·林之著：《选举心理学》，见加德纳·林译编：《社会心理学手册》，剑桥，艾迪森—韦斯利出版公司，1954年版，第2卷，第1139页；以及塞久·塔拉其著：《组织规模、个体的态度和行为》，载于《行政科学季刊》，第5期（1960年），第398—420页，尤其是第409页。

② 布劳：《人际关系中的选择模式》，第67—69页。

和社会关系是共同体赞成的组织和社会关系，而非法的组织和社会关系则违反共同体中的流行价值。许多社会关系既没有被共同体的价值明确地合法化，也没有经共同体的规范禁止，因为社会标准仅仅确定广泛的范围，一系列可以被允许的关系可以存在于其中。交换关系和权力关系也是如此。明确的合法化不仅要求容忍的赞同，而且还要求共同价值的积极证实和社会模式的促进，这些共同价值不是先前存在的就是在社会互动过程中突生在一个集体之中的。

权力的行使由那些服从它的人以及其他目睹它的人按照公正性的社会规范加以判断。如果一个有权的个体或群体的要求从这些规范导致其他人期望的东西的方面看是适度的，那么这个个体或群体就能赢得他们的社会赞同，它使权威合法化并加强有权者的控制性影响。与此相反，权力的剥削性的使用会引起社会的非难和反抗。一个具有很多权力的人被期待提出大要求，他因此能相当容易地提出其他人认为公平的要求，并因此获得对他的权力的合法化赞同。巨大的权力促使人们对获得权力表示合法化的赞同，这个结论必须从两个方面进行评价。第一，如果某个人具有对权力的非常巨大的需要，不管是因为客观的条件还是出于心理的原因，那么对于其他人的巨大权力对他的需要可能仍然不足够，但又不可能阻止他剥削性地使用他的权力而不是有节制地使用。第二，如果社会赞同对一个人不恰当，那么它将不会制止他压迫其他人。然而，合法化的赞同对于稳定的组织性权力具有巨大的重要性。因此在有组织的社会努力的背景中，尤其是在正式组织的背景中，普遍真实的情况是，巨大的权力资源促进权力使用中的公平性以及由此促进对它的合法化的赞同，这是为什么权力倾向于导致更多权力产生的一个原因。

领导的两难困境是，它要求对于其他人的权力以及他们对那

种权力的合法化赞同，但是，获得超过其他人的优势的过程与赢得他们赞同的过程是相互冲突的。一个个体使用他的资源去坚持他对于一个群体的统治并通过使他们依赖于他而保护他的统治地位，同时却拒绝变得依赖于他们，这样的人往往会引起怨恨，不能赢得普遍的社会赞同。另一方面，对于寻求追随者们赞同的巨大考虑也与有效的领导相互冲突，因为它诱使该领袖被追随者们所喜欢的东西而不是被那种推动他们共同目标实现的东西所支配。有效的领袖必须能够为了个体追随者们的长期的集体利益限制他们的直接愿望。此外，除非他获得他们对他的领导的合法化赞同，否则他们躲开他的统治的愿望就会使他的地位受到危害。试图变成群体领袖的个体们倾向于首先通过动员他们的权力，然后以能为他们自己赢得追随者们的赞同的方式使用它的办法解决这种两难困境，但这是发生在下述过程中的冲突的一个结果，这个过程就是，在那些希望获得领导地位的人当中，只有一小部分人成功地获得了它们。然而，在正式组织中的有效操作必然引起：经任命而进入管理人员位置的人们在多数情况下都成功地建立了对下级的有效正式领导，并且在使下级承认他们的合法权威方面还存在着大大地提高他们的成功机会的社会机制。

现代社会中管理者权威的原则的制度化以及管理部门的制裁权力依靠着该组织的资源，这些资源使它能够向他的成员们提供反复性的报酬，上述制度化和权威大大地促进个体管理者赢得其下级对其权威合法赞同的任务。一位管理者为下级福利作贡献的杰出能力使他成了一个特别强大的正式领袖，就象一位非正式领袖的情况一样，但他的正式地位和权力使一位管理人易于让他的下级受益，甚至即使他的领导品质有限时也是如此，在这方面，他的情境不同于非正式领导的情境。下级们的共同义务是由管理人对他们的共同福利所引起的，这些共同义务有可能在要求服从他

的指示的群体规范中表现出来。下级集体的这些规范性强制，在使自愿服从独立于他这方面的任何实施行动这种特殊意义上说，通过影响对他的指挥的自愿服从而使上级的权威合法化。

权力是允许一个个体或群体协调许多其他人的努力的资源，合法权威是在一种巨大规模上使这样被协调的努力有可能成为一个稳定组织的资源，一个组织的领导对于它的目标的达到作贡献并期望从这些投入中多益。其他成员们收到的报酬必须为两种贡献去补偿他们：他们作的工具性服务以及他们对领导的指示的服从（虽然在现实生活中这两种贡献常常混合在一起）。由于雇员们因他们的服务而受到补偿并且没有资格获得一份他们的贡献帮助造成的剩余利润，所以用自己的投入进行冒险的其他成员们被期待着接受一份这种利润。然而，这种区别在非常强大的组织中都崩溃了，因为它的领袖们能够从成员们那儿得到必要的投入，但又不给他们一份成比例的利润。这意味着，事实上，他们象管理部门对待雇员——它购买他们的服务——一样对待那些向组织中作过投入的成员。弱小公司的股东以及弱小工会的普通成员是典型的说明。

集体努力的组织动员权力。领导对下级的权力在涉及该社会的其它部门时成了它所支配的权力的基础，而反过来，成功地行使它的外部权力又增加了它在该组织之中的权力。然而，权力的行使在组织中和在它的外部关系上都引起冲突和反抗。在大型组织中，不同群体之间的多种比较产生了相对剥夺的频繁经验，它是以较小程度存在于小型组织之中的不满和反抗的一种根源。最后，强大组织的领袖们在共同体中所掌握的权力的指挥位置处在许多社会冲突和政治反抗的根部。

第九章　反　　抗

如果某人做了一件损害邻居的坏事；象他对别人所做的事一样，别人也会对他做同样的事；以害对害，以眼还眼，以牙还牙；象他对一个人所做的一件坏事一样，他自己也会受同样的损害。

——莱维蒂克斯

人们日益认清，惩罚不是影响行为的一种很有效的方法。因此，桑代克从他早期用动物作的学习实验中得出结论说："用所有方法所做的所有比较的结果都告诉我们这同一种情况。奖励一种联系总能大为加强它；惩罚它则很少或一点也不能削弱它。"① 后来，斯金纳和艾斯特斯所做的实验基本上证实了下述结论：惩罚是一个不好的强化物，尤其如果它是有规律地被施行的话，尽管它是在不规则的间隙被施行的，它确实在阻止正受惩罚的行为。"②

霍曼斯对这些动物实验的意义曾作过总结，他说："对于一种活动的惩罚一旦被发现有强化性，就会导致它的力量方面的一次短暂下降；在惩罚被取消以后，该活动很快便回到了它原来的发射概率……正是惩罚的这种特点使它变成这么一种令人不满意的控

① E·L·桑代克：《动物学习中奖励和惩罚》，载于《比较心理学专题论文辑》，第8期（1932年），第58页，引自欧内斯特·R·希尔加德编：《学习理论》，纽约：阿波莱顿—三德利—克劳夫兹出版公司，1948年版，第26—27页。

② 同上，第109—113页。

制行为的方法，因为代价是如此之大。假设有一种活动，我们发现它不合人意但又产生某种强化。除非我们处在一种每次当它出现时我们都能惩罚它的位置上，否则它不久便能复原。"①惩罚在人类身上的最严重的损害在动物身上也被发现过，那就是，它唤醒了情绪反应，这些反应对于它不想影响的行为具有令人不快的后果。②虽然对儿童的严厉惩罚——尤其是体罚——在抑制他们为之受惩治的不良行为方面可能获得成功，但它同时产生了侵犯倾向、忧虑和一种促进其它形式不良行为的微弱超我。③

假定说，作为对行为施加某种持久影响的一种手段，惩罚的有效性是高度令人怀疑的，那么我们可能会问，为什么人们这么经常地伤害和惩罚其他人，不仅是无心地而且还故意地这样做。这样做的一个原因是，强迫力量(它是否定制裁的极端应用)在所有其他改变有害行为的方法都已失败时可以抑制它。哭叫的儿童，如果大人不能让他安静下来，那么，把他锁在他的房间里，便可以防止他使大人生气。尽管人们发现，矫正难以改造的罪犯是不可能的事，但坐牢确实可以防止他打扰社区的生活和秩序。具有特殊重要性的事实是，受到其他人威胁的群体和社会倾向于通过准备反对潜在侵犯者的制裁措施试图防止危险，这些准备对于可疑的侵犯者是一种威胁并且反过来，为加强他们的威慑权力给他们找

---

① 乔治·e·霍曼斯：《社会行为》，纽约，哈考特、布赖斯和世界出版公司，1961年版，第26页。约翰·W·蒂博特和哈罗尔德·H·凯利曾经思考过这一点，他们指出，通过否定制裁影响遵从要求监督，而通过肯定制裁影响遵从则不要求它；见《群体的社会心理学》，纽约，威利出版公司，1959年版，第240—246页。

② 希尔加德：《学习理论》第113页。

③ 有人对此作过恰当研究，并有一份总结，这一研究结果被公认为远非结论性的，欧文·L·柴尔德著：《社会化》，见加德纳·林泽编：《社会心理学手册》，剑桥，爱迪森—威斯利出版公司，1954年，第2卷，第669—672，683—686页。

到了理由。[①] 在这些条件下任何一方都不想要公开的侵犯，但所有各方都害怕它。在这些条件下公开侵犯的可能性是巨大的。例如，人们对非常接近一次世界大战的前几个星期的文献作了一次系统的、满意的分析，结果发现，主要参加国尤其是奥地利—匈牙利、德国和法国的关键的决策者都把他们自己看作是友好的，与敌视其他国家的态度相比，他们认为他们更多地是侵略的对象。[②]

人们诉诸惩罚的另一个原因是，它似乎是一个有效的社会威慑物，甚至当它对于受过惩罚的特殊个体很少具有威慑效果时也是如此。对于严重违反基本道德标准者的严厉惩罚可能仅仅促使他侵犯性地抛弃共同体的习俗。但是，他受到的惩罚对共同体的其他人戏剧性地象征了不道德行为的悲惨后果以及遵从的极大意义，从而加强了他们与流行的道德原则的认同。"人们要求偿还"，心理分析学家指出，因为对严重罪犯的惩罚有助于使守法公民的超我能够在追求自我利益时继续抑制偏离规范标准的诱惑，[③] 社会学家曾经指出，某个社区的成员对罪犯的正当怨恨以及有关他们谴责由他的尝试和惩罚所引起的行为的讨论可以被用来团结他们形成共同的意见并加强他们对于被他违反了的规范标准的责

① 有关这一主题的理论，请参见刘易斯·F·理查森著：《武器和不安全》，匹兹堡，包克斯伍德出版公司，1960年版，以及《致命的争吵的统计学》，芝加哥，夸德兰格尔出版公司，1960年版；托马斯·C·谢林著：《冲突的策略》，剑桥，哈佛大学出版社，1960年版；肯尼思·E·布尔丁著：《冲突和防卫》，纽约，哈泼出版公司，1962年版。

② 奥尔·R·豪尔斯蒂和罗伯特·C·诺思著：《作为一个冲突的"实验室"的历史》，见艾尔顿·B·麦克尼尔编：《社会科学和人类冲突》，恩格尔伍德·克利夫斯，普兰蒂斯—霍尔出版公司(即出)。

③ 弗兰兹·亚历山大和雨果·斯特罗伯：《罪犯、法官和大众》，纽约，麦克米伦出版公司，1931年版，第210—217页，引文出自第210页。

任。① 因为惩罚经常使受罚个体成为更顽固的罪犯，所以我们可以说，惩罚牺牲社区的某些成员的遵从，是为了社区的其他成员的更大遵从。

还有其他因素使惩罚经验极为流行，我们已经提到过这些因素。反复的肯定制裁事实上已经与否定制裁不可区别，因为个体们曾经期望过的某种持续性的报酬的停止被他们经验为某种惩罚。事实上，甚至收不到报酬增加（如工资的某种有规律的提高）也有可能被看作是一种惩罚。此外，某些人收到的高报酬也会在那些认为他们的投入也应收到同样巨大回报的其他人心里引起相对剥夺的情感。这些条件是惩罚性的，但不必然是产生它们的人故意给予的惩治，尽管有时是这样，但是，是某种最后的因素才导致人们故意给别人以惩罚。

人类对于自己所受伤害要加以报复的愿望使他们企图惩罚别人。这儿的观点并不是说，人们有时运用否定制裁去获得他们自己的利益，与此相反，他们有时忘记了他们自己的自我利益应归诸复仇的强烈愿望。当人们受到严重伤害或严厉剥夺、巨大剥削或剧烈压迫时，对于他们所受到的痛苦加以报复有可能成为目的本身，为了报复，他们愿意牺牲其它利益。不仅敌视孕育敌视，而且挫折和剥夺也如此，这些新产生的敌视是针对那些导致这种痛苦的人或痛苦的原因被归诸的人。② 即使不是积极敌视性的或镇压性的，当权的群体也经常引起其他社会阶级的憎恨。如果这些群体为

---

① 参见爱弥尔·迪尔凯姆著：《论社会中的劳动分工》，纽约，麦克米伦出版公司，1933年版，第85—96页，第108—109页；乔治·H·米德：《惩罚性正义的心理学》，载于《美国社会学杂志》，第23期（1918年），第577—602页，尤其是591页，以及凯·T·爱里克逊：《任性的清教徒》，未发表的博士论文，芝加哥大学，1963年。

② 参见约翰·道拉德、尼尔·E·米勒、莱奥纳德·W·多伯、O·H·冒莱以及罗伯特·R·西尔斯著《挫折和侵犯》，纽黑文，耶鲁大学出版社，1939年版。

获得利益曾经剥削过其他群体，或者如果它们的高级地位依靠社会中那些能给其他群体带来困苦和剥夺的条件，那么，其他的群体将因它们没有过失而受灾难去责备这些群体，因为权力不能逃脱对于它扎根于其中的社会条件的责任。复仇的愿望以这种挫折经历为基础，反抗和造反正是从复仇愿望产生出来的。“一位君主反对阴谋的强有力的办法之一，就是不被人民大众仇恨的办法”，①马基雅维利说。在另外一节，他解释了“最容易使一位君主变得对人民显得很可恶的原因，主要原因之一……是从他们那儿剥夺走了任何对他们有益或有用的东西，因为这些事情几乎每天都发生，所以他们的怨恨也在与日俱增。”②

剥削和报复

当那些服从于权力的人经验到被剥削和被压迫的共有情感时，就会产生对权力的反抗。为了追溯那些产生了对现存权力的反抗的社会过程，我们必须概括一下前面在不同章节中论述过的有关论点。加诸其他人的权力使某人有可能加强其他人对他的意志的服从。不管它依靠强制力量还是依靠提供利益——它们满足基本需要而又不能从别处得到，权力都能够通过强迫其他人为某人的利益工作被用来剥削他们。剥削被经验到的条件取决于两个系列的社会期望：服从权力的群体或群体们的期望，这些期望决定着它们怎样对确定的服从要求作反应，还有掌权群体的期望，这些期望决定着它要求服从的程度。

---

① 尼考罗·马基雅维利：《君主与演说》，纽约，现代书店，1940年版，第67页（引自《君主论》）。

② 同上，第483页（引自《演说论》）。也请参见哈罗尔德·伏尔丁著：《社会学中的功能分析》，载《美国社会学评论》，第28期（1963年），第10—11页。

社会规范规定着关于获自现存权力的物质的或意识形态的利益的哪些权力要求是公平和正义的，哪些是过分的。由强制力量造成的征服几乎不可能被经验为正义，因为它没有为屈服提供任何补偿性的利益。因此，强迫实际上总会遭到抵制，如果可能，还会遭到积极反抗。但是，如果获得服务和服从的权力来自必需利益的供应，那么服从权力的那些人并不必然把他们的地位经验成不利地位，尽管他们可能这样做。如果获得的利益大于公平性的社会规范引导下级期望他们的服务和服从能以回报形式收到的东西，那么，他们将把他们的地位看作有利地位，并对统治群体表示社会赞同，这种赞同加强了统治群体的权力并使它的权威合法化。如果下级的规范期待刚好被满足，他们将既不感到被剥削，也不对掌权群体表示坚定的合法化赞同。然而，如果对于极其重要的资源进行某种垄断的统治群体的要求远远超过了被社会规范定义为公平和正义的标准，下级将感到受剥削并千方百计地想逃脱统治群体的权力或反抗它，因为他们的境遇基本上与屈服于强迫力量的群体的情境没有任何区别。①

当权的群体也要受有关公平性的社会规范的影响，但其它考虑可能诱使它们背离这些标准。权力是达到各种目标的一种概括化的手段。一个掌权群体对于它想实现之事的期望越高，它对权力的需要也越大，它所受到的压力也越大，这种压力要求它能不顾有关正义的社会规范动员所有权力。一个以统治其邻国为目标的国家，它的政府必须为此目标而动员它对它自己国民的权力并且经常要求他们作出超过文化期望的牺牲，尽管这样一个政府典型

① 亚当·斯密曾经指出过潜在的原则："缺乏那种普通程度的恰当善行，似乎应该加以责备，这种经验教导我们，要期待任何人都这样做；与此相反，超过它似乎值得赞扬。普通程度本身似乎既不应该加以责备，也不值得赞扬。"《关于道德情操的理论》(第2版)，伦敦，A·米拉出版公司，1761年版，第135—136页。

地试图为它的政策引诱出社会支援，并答应说，牺牲将由因胜利而激增的光荣和物质收获予以丰盛的报答。假使这个政府胜利了并实践了它的诺言，它就可能剥削性地使用它对于其他国家的权力并运用因此而获得的资源去争取人们合法化地赞同它对它自己的臣民所使用的权力。一般说来，因为社会赞同对集体努力的稳定组织所具有的意义对权力使用加上了约束，所以剥削和压迫在组织的背景中比在组织的背景外较不显著和较不普遍。最严重的和最残酷地加以解决的权力冲突是那些发生在群体、组织和整个国家之间的权力冲突，在这些情况下，获得它们自己的支持者或臣民的支持的统治者努力争取统治其它集体。

剥削和压迫是惩罚性的经验，它们唤起了应对它们负责任者的愤怒、非难和敌视。如果遭受严厉的剥夺，对它进行报复的愿望也可能会变成某种目的本身，在追求这种目的时，人们忽略了其它考虑。这种受过损害的情绪反应显得没有理性，如果它们包括一种盲目的狂怒——它以它自己的方式无目的地攻击任何事物，那么事实上它们就是无理性的反应。但是，个体们通过损害那些损害过他们的人进行报复的努力以及他们为达到这一目的而牺牲自己物质福利的志愿，就象内在地受到珍惜和任何其它目标一样，是无理性的。在人们的思考中，复仇有时确实变成了一种崇高的价值，与他们为了它必须放弃的其他报酬相比，报仇更有报酬。枪杀不忠实的妻子及其情人后向警察自首的妒忌的丈夫就说明了这一点，暗杀暴君而本人却只有很少希望逃脱死亡的革命者也是如此。复仇的愿望被看作一种低级动机，但它可以是某些最崇高的人类行动的源泉，在这些行动中，人们为理想而牺牲他们的财富和他们的生命本身，这些理想是为了使他们的同伴受益。

通过他们的行动为自己曾经受害和受损而复仇，这种惩罚其他人的愿望不仅表现在极端剥夺的情境之中，而且也表现在日常

的社会生活中。在一个公共职业介绍所中，接谈人经常会遇到许多既不合作而又设置困难的顾客，因为他们用他们能够支配的制裁去惩罚顾客。这些顾客刁难他们比他们刁难这样的顾客——人数要少些——更为不成比例地经常。①（在三个单位中，难以侍候的顾客大约是1∶$1^1/_2$∶$3^1/_2$，但否定制裁的比率是1∶3∶$7^1/_2$。）这一发现说明，接谈人遭遇不合作顾客的对抗的频率越大，他们因违反规定而惩罚顾客就越自由，就是说，他们变得越富于惩罚性。把越轨者变成替罪羊——他们一有机会便遭打击——的倾向说明同一原则。坚持违反群体规范做法的某个群体成员致使其他成员不满，他们倾向于通过频繁地对他表示侵犯加以报复，甚至当时他未做任何错事也是如此。②

似乎会出现的奇怪情况是，在一个集体情境中被经验到的严重社会剥夺会引起一种资源过剩，正象社会报酬的某种过渡一样。只要在社会交易中所接受的利益仅仅满足对于合理性的期望和基本需要，自我利益就倾向于支配社会交换。但是，如果报酬超过期望和需要，由此所创造的剩余允许个体们变得慷慨并稍稍把直接自我利益搁在一边。③这种剩余是产生社会合法化的源泉。巨大的利润使管理部门慷慨地奖励雇员们，他们因他们的服务而接受的超过公平标准的回报促进他们对管理人员的权威表示合法化的赞同。同样，成功的政府可以使公民们获得巨大利益并因此赢得他

① 布劳：《科层制的动态》（第2版），芝加哥大学出版社，1963年版，第101—106页。

② 同上，第198—199页，在行为中没有在先赋的特点中偏离得那么多的替罪羊，如黑人，会因他在某个社区中的出现本身招致不悦而遭惩罚，因为这个社区中的大多数成员都对他怀有偏见。

③ 霍曼斯对于乔奇姆·以色列的一项经验研究所作的再分析（《社会行动》书，第170—180页）表明，一旦直接的自我利益被照顾到了，个体们的决定便倾向于由他们的正义感和公平感指引。

们的感激和忠诚，这会强化它的政治权威。

矛盾的现象是，完全不能满足人们对公平的期望和基本需要的报酬也创造一种潜在的社会过剩，如果条件有利于实现过剩，那么这种过剩就成了产生社会反抗的根源。遭现存权力剥削的个体们通过反抗它们只会失去很少东西。他们因他们的服从而收到的微薄报酬——这不符合公平的标准——使他们比那些收到公平和令人满意的报酬的人较少依赖于这些权力。虽然被剥削的个体们在当时可能没有替代办法，但是他们从下述事实中获得了某种独立性，这个事实就是：在权力结构中，某种未来变化的可能替代办法对于他们比对于那些在现存条件下收到适当利益的人更有引力。① 此外，如果他们的正义感被别人对他们以及他们的伙伴的压迫伤害了，那么对压迫者的报复对于他们说来可能比保证他们微薄报酬的持续更为令人满足。假如这些潜在反抗的条件是在一种集体情境中被经验到的，那么某种革命的意识形态就有可能发展起来，这种意识形态可以帮助实现潜能并激起反抗。对重要理想的信仰使促进理想的实现富有报酬性，这些理想的报酬的意义通过比较降低了物质报酬的价值。正是这样一种革命的意识形态影响和完成了社会剥夺向某种剩余资源的改造，其做法是，使被剥削和被压迫的群体较少依赖于物质报酬并因此把它们的精力都引导到反对现存权力的斗争上去。

使反抗统治权力的反抗合法化以及巩固这种反抗的社会价值，只能出现在这样一种集体中：该集体的成员分享被剥削和被压迫的经验，这就象使某个上级的权威合法化的社会价值只能在一

① 蒂博特和凯利(见上引书，第 23 页)曾经强调说，并不是一个人对某种社会关系的不满而是替代办法的可获得性使他们独立于它。然而，严重的剥夺确实引起某种程度的独立性，因为他们使社会关系系统中的某种变化变成了一种值得某种牺牲的、有吸引力的替代办法。

个下级组成的群体中发展一样。压迫的孤立的牺牲品在他们的无益的愤怒中孤立无援，但一个完整的集体不是这样，它与社会其他部分的隔离可能在实际上加强了它反抗压迫的力量。一个群体与其他群体的隔断增加了它受剥削的机会以及积极反抗剥削的机会。群体们的地理隔离，种族差别或信仰差异使它们与社区的其余部分分离。这样的群体能更容易地受到统治权力的剥削，因为缺乏多数人与这些群体的认同会造成下述后果：它们被剥削不会遭到普遍社会责难的阻止。这样群体的相对隔离促进了广泛的群体内的交往和沟通，这为群体成员们提供了讨论他们对压迫性权力不满的许多机会，并社会地为他们针对它们的侵犯情感进行辩护。隔离也限制了他们与该社区其他部分的沟通。因此，它减轻了使现存权力的权威合法化的社区规范以及社区对公开的侵犯行为的非难强加给被隔断群体的约束。这些条件也使积极反抗统治权力所作剥削的活动遭遇相似命运，这由克尔和西格尔的发现作了说明。他们发现，罢工最经常地发生在劳动力构成一种“被隔离的群众”的行业中，就是说，它是这样一个群体，其社会的和劳动的生活使他们与社会的其余部分隔离开了，如矿工、水手和码头工人。①

反抗的意识形态倾向于出现在一个被剥削的群体的成员之间沟通的过程之中，它被用来以各种方式为反抗压迫者的行为进行辩护并使这种反抗具体化。复仇的愿望、侵犯的情感和诉诸暴力的倾向在文化上是被禁忌的并激起犯罪感，尤其如果它们是由某人对剥夺的情绪反应中的自私的放任所发动的话，就更是如此。一种革命的意识形态把这些低级的倾向改变成崇高的理想，一个人

---

① 克拉克·克尔和阿伯拉罕·西格尔著：《对罢工的行业间的倾向》，见亚瑟·孔豪塞、罗伯特·杜宾和亚瑟·M·罗斯编：《工业冲突》，纽约，麦克格劳—希尔出版公司1954年，第189—212页。

不是为自私的理由去追求它们，而是为了减轻他的同伴的苦难、甚至是为了改善全人类的条件去追求它们的。每个革命者无需对想要报复他所遭受过的剥削以及使用暴力反抗压迫者感到羞耻，因为他这样做是为了有益于他的同志们而不简单地为他自己。他愿意为推进革命事业牺牲他自己的物质福利，这就证实了他的信念，那就是：并不是自私的放任引导他违反深刻的文化禁忌。

革命的意识形态通过使反抗合法化去激起反抗，通过把冲突改造为反对压迫者的无私斗争去强化冲突，齐美尔曾经指出：

> ……仅仅作为超个体的要求的代表、不为他们自己而仅仅为某种事业斗争的党派意识，能给冲突以一种激进主义和冷酷无情性。在某些非常无私的和非常具有理想主义倾向的人的一般行为中，我们可以看到这种激进主义和冷酷无情性的相似性。因为他们毫不考虑他们自己，他们也根本不考虑别人；他们确信，他们有权把任何人变成他为之而牺牲自己的那个理想的牺牲品。由于胜利只对事业有利，所以这样一种用整个人的力量加以解决的冲突具有一种高尚的性质。①

科塞在评论这段话时补充说："真实的区别是：自我利益是以一种好的还是坏的良心被追求，换言之，对它的追求是否被行为者自己以及他所属的和他从它寻求其赞同的那个集体看作合法。"②由某种意识形态对集体的自我利益的追求进行社会合法化，对反抗压迫者的斗争是一种辩护和加强。

最后，反抗的意识形态变成一个集合点，群体身分的一种象征

① 乔治·齐美尔：《冲突和群体亲和的网络》，格兰科：自由出版社，1955年版，第39页。

② 刘易斯·A·科塞，《社会冲突的功能》，格兰科，自由出版社，1956年，第113页。

和社会团结的一个新基础。分享被压迫的经验和反对压迫者的侵犯情感的人被吸引到了为推翻他们而辩护的理想上。共同的理想把信奉者们置于压力之下，要求他们通过改变信仰并向革命事业作新的皈依去促进实现这些理想的机会。意识形态的认同变成了社会身分的一个记号，意识形态的冲突规定了反抗运动的界线。"与其它群体的冲突有助于该群体的身分的建立和加强，并维持它与周围社会世界的界线。"① 此外，共有的意识形态被用作社会团结的发源地，取代作为群体团结的原始基础的社会吸引的个人联系。"意识形态群体的最显著的和最一般的特征之一，是它们猛烈地指责和反对在它们的成员之间表现个人的感情依恋。"② 那里尼继续说，因为个人的亲密的纽带被怀疑成妨碍对共同事业的纯粹献身的东西。然而，只有最亲密的个人联系被禁止。一般说来，共有的理想是社会吸引的一个源泉，是使陌生人能够很快建立起伙伴关系的纽带。一种共有的意识形态正是通过这一过程本身把人们——以前他们彼此不认识——的巨大群体以共同团结的方式统一起来。

政治反抗

为了分析政治过程，道恩斯曾经介绍过一个以经济理论为基础的合理模型。③ 政府的行为为各种公民产生好处，或者可能是损害。根据该模型，在一个象我们这样的两党制的民主政体里，理性

---

① 刘易斯·A·科塞：《社会冲突的功能》，，第38页。

② 弗拉基米尔·C·那里尼：《对意识形态群体的某些观察》，载于《美国社会学杂志》，第67期(1962年)，第398页。

③ 安东尼·道恩斯：《一个有关民主的经济理论》，纽约，哈波出版公司，1957年版。

的投票者必然会比较他从现政府得到的功利和他期望从掌权的反对党那儿得到的功利，并由此去投票。如果这种决定不可能或太困难——因为政党要在这么多问题上进行比较，那么就有两种简化投票决定的方法。一个投票者不会在所有问题上比较这两个党，他可以比较它们的意识形态并且赞成那个提出了最吸引他的纲领并许诺带给他最多利益的党。现政府所提供的利益是否符合他的期望，用这儿所用的术语说，对于他向现政府作的各种投入，他是否收到了一种公平回报，在此基础上，他可以表示赞成还是反对现政府。这是第二种方法。合理的政府必须花费资源为选民们提供报酬，"直到来自支出的边际投票收益等于来自资金筹措的边际投票损失。"①

有关政治的一个纯粹合理的模型有严重的限制。在一个两党制度中，对两个政党的严格合理的选择变得日益相象起来，就象著名的霍太林原则的使用所表明的那样。②因为，选民们在任何问题上的意识形态位置如果处于最左的政党的左侧，那么他们只能选它或弃权，如果有些选民的位置处于最左翼或最右翼的政党中间，那么他们可能选其中任何一个政党，因此，最左的政党就有一种在所有问题上接近中间位置的诱因，对于最右翼的政党也是如此。(在极端主义的选民一方的大规模弃权将会稍稍改变两个政党提倡相似纲领的这些倾向。③)除此之外，对每个政党说来，采取一种模棱两可的政治意识形态是合理的，它与其他政党的政治意识形

---

① 安东尼·道恩斯:《一个有关民主的经济理论》,第73页。

② 哈罗尔·霍太林:《竞争中的稳定性》,载于《经济学杂志》,第39期(1929年),第41—57页,也请参见亚瑟·史密斯:《空间竞争中的最佳定位》,载于《政治经济杂志》,第49期(1941年)第423—439页,还有道恩斯的著作,见上引书,第115—117页。

③ 同上,第117—120页。

态没有明显的差别。然而，它们的纲领的相似性和模糊性事实上妨碍选民们在两个政党之间作合理选择。简言之，政党的最合理的行动过程妨碍选民们作合理决定。①

在政治决定的合理模型中，另一个固有的困难应归于下述事实：单独一张选票对一次选举的结果只产生非常微小的影响。该选民的合理选择应该对投票几乎不会带来任何代价，因为他的选票对他的政党的胜利机会几乎没有任何作用。甚至连花时间去投票站的成本负担都不可能是合理的，获得为在候选人之间作合理选择所必需的大量有关候选人和争论点的政治情报，负担这种成本肯定是不合理的。换句话说，投票者的合理行动过程不是获得他为合理选举所需要的信息。当然，人们偶然也获取政治情报，因为他们对阅读和收听有关政治的事情感兴趣，但这种倾向已超出了该理论模型。因为民主政府依赖那些在政治上有知识的和确实参加选举的公民，所以，许多选民——理想地说是所有选民——都能按照对他们自己不十分合理的方式去行动，这是民主的一个先决条件。

在一种民主政体中，人们对社会规范的要求是，它们能强制它的公民们保持政治上的知识并参加选举，用对这样做的社会赞同奖励他们。在某些条件下，为了个体们的利益的行动与集体的利益互相冲突。这样的条件总是标志着一种对社会的规范和制裁的需要，它们能使个体以某种方式合理地行动，如果不这样，那就将是不合理的，因为人们会因那些原来不符合他们自我利益的行动而奖励他们，却因那些原来符合他们自我利益的行动而惩罚他们。我不投票不会损害我，但你们不投票确实损害了我作为一个民主

① 与此相反，在多党制度中，政党从采取泾渭分明的政治纲领中受益，但在那儿通常是必要的联合政府为合理投票带来了其他问题（虽然道恩斯过分强调了多党制度的相对不利之点），《一个有关民主的经济理论》，第9章。

政体的公民的自我利益——就是说，你们所有人不投票在维持民主政体方面是违背我的利益的。因此，我以及我们中的每一个人都对你们施加压力，并在事实上对每个人施加压力，让他参加选举，每个人都选举，不是因为这样做符合他自己的自我利益，而是因为这样做是遵从社会压力和被内化了的规范性约束。除此之外，我们合法地强迫年轻人成为受过教育的人并且在他们的教育过程中接受某种有关我们的政治制度的最低程度的情报。因为这种最低程度通常是不够的，所以教育程度的提高有希望对民主参予施加一种继续的影响，这是由以下非常明确的事实所指明的：受教育较多的人不仅在政治问题方面的知识比较多，而且比受教育较少的人参加选举的可能更大。

也许，道恩斯政治合理模型的主要缺陷是，它不能解释反对党的发展。从政府活动中获得最大利益的愿望不能解释小政党所接受的政治支持，在最近的将来，它们实际没有任何机会当选。被该模型忽视了的两个因素能够帮助解释积极参加小型第三党的做法。第一，政治行动不仅仅依赖于利益的合理计算，有时基本上是人们的价值和情感的表现性现象。① 当然，这种表现性的行动绝不缺乏报酬，第二，政治生活中所获得的报酬不局限于政府所提供的报酬以及因此取决于选举胜利的报酬，而是包括许多直接来自政治参予的报酬。这两点值得仔细推敲。

对一个具有某种激进意识形态的反对党的政治支持表现在人民对抗统治权力的情感之中和对现存政治制度的疏远之中。统治群体对权力的压迫性使用，或者某种严重的萧条有可能引起人们对掌权群体的广泛仇恨。萧条妨碍大部分居民接受某种对他们劳动的公平回报，或者因失业而不能接受任何对他们向他们的职业

---

① 用马克斯·韦伯的话说，它是价值合理的，不是目的合理的。《有关社会和经济组织的理论》，纽约，牛津大学出版社，1947年版，第115—118页。

中所作的投入的回报。这种剥夺的集体经验社会地强化了人们对于掌权者的敌视以及报复的愿望。如果主要政党不能减轻人民的痛苦，或者不能满足他们通过剥夺压迫者的权力去还击压迫者的愿望，那么，感受到剥削和压迫的个体们就有可能疏远这些政党。

如果有一个政党接受以选举胜利形式出现的报酬，但没有通过提高那些投它的票的人的利益向他们提供期待的报酬，那么这个政党就会引起他们的敌视并导致他们收回他们的政治支持，甚至即使他们没有任何合理的替代办法，他们也要收回，因为没有任何主要政党拿出一份更令人满意的纲领。被剥削和被压迫的公民想要对主要政党的不正义的政策进行报复，正如他们想要对他们在现存权力下所遭受的不公平待遇进行报复一样。这两种相互补充的报复愿望使他们很容易受某种革命意识形态的吸引，这种意识形态答应他们要打倒统治的权力和政治组织。如果没有它所满足的对于压迫和不正义进行报复的欲望，激进的政治反抗几乎不能出现，因为还有少数其他利益是人们可以从他们在一个微弱的革命宗派中的成员资格中获得的。

在对于下述论点的支援中，有某种经验性的证据，这个论点是，极端主义的反抗常常不是获得明确报酬的一种经过计算的手段，而是一种表现性的行动，这种行动来自被剥夺、无权和异化的情感，意味着对现存权力的反抗。反对向水中加氟的运动可以为这些倾向作证。[①]研究这些运动的一位研究者作结论说："对于向饮用水中加氟的反抗有可能集中在以下范围的人身上，他们有一种相对于某些参考群体的剥夺感。"[②]感到孤立无援和受强权群体压

① 大部分权威否认反抗向饮用水中加氟的运动有一种合理的基础，其中有某些例外，请见约翰·李尔著：《用文件证明反对向饮用水中加氟的个案》，载《星期六评论》，1964 年 1 月 4 日，第 65—92 页。

② 阿诺尔德·齐美尔：《有关水中加氟冲突之研究的一个路标》，载于《社会问题杂志》，第 17 期（1961 年），第 29 页。

迫的个体明显地抓住了拒绝向饮用水中加氟建议的机会，这一建议是由那些掌权者提出来的，目的是为了给针对他们的侵犯找一个借口。正如另一位研究该题目的调查者曾经指出过的那样："这就象水中加氟莫名其妙地象征了人们在某个社会中所进行的冲击似的，在这个社会中，当人们所饮用的水甚至不是神圣不可侵犯的时候也是如此。"① 对于二百个以上社区所作的比较研究证实了以下假设：正如各种测量结果所指出的，在那些对他们的社区只有微弱社会依恋的人中，有很大一部分提高了水中加氟公民投票被击败的机率。② 对于两项有关学校联合的公民投票的研究同样发现，无权感和政治疏远与对于联合问题的反抗有联系。③ 低等社会经济地位的个体们以不成比例的数目被疏远并以不成比例的数目反对联合问题，但政治疏远对独立于并大于社会经济地位影响的反抗有某种影响。

极端主义的反抗常常具有表现性的意义，这种说法并不意味着，对报酬的期望与反抗运动的追随者不相关。一个激进的政党，和任何其他的协会一样，必须提供报酬以便诱导出贡献。但一个小党的突出报酬是从政治参予本身中获得的报酬，而不是依赖于政党对政府权力的承担的报酬，因为政治胜利的机会过分遥远。克拉克和威尔逊区别了三种由政党和其他组织控制用以吸引成员

① 威廉·A·加姆森：《水中加氟对话》，载于《舆论季刊》，第25期（1961年），第536页。

② 莫里斯·皮那德：《都市政治中的结构依恋和政治支援》，载《美国社会学杂志》，第68期（1963年），第513—526页。

③ 约翰·E·霍顿和韦纳·E·汤普森：《无权和政治否定主义》，载《美国社会学杂志》，第67期（1962年），第485—493页，有关一次公民投票导致了一个大都市的政府的类似研究，见爱德华·L·麦克迪尔和吉恩·C·瑞德利著：《地位、社会无政府状态、政治疏远和政治参予》，载《美国社会学杂志》，第68期（1962年），第205—213页。

并诱使他们提供服务的报酬，他们称之为“物质的”、“团结的”和“目的的诱因”。[1]这三种报酬中的最后一种对一个小激进党的政治支援具有显著的重要性。

政党能拿给成员们作为他们贡献的回报的物质报酬是政治庇护、对于为该党偶然地或作为一项正规职业而工作得到的实际工资，以及带有一个持久政治职业可能性的政治职务候选人资格。团结的诱因指在为一个政治组织工作的过程中与思想相同的人交往的报酬性经验。党的工作人员的共有意见以及在他们之间进行社会互动过程中对这些意见的社会赞同和再次肯定产生了一种富有报酬性的伙伴关系感。此外，某个对党作出杰出贡献的人赢得了其他成员的尊敬并且能在他们中间获得一个领导位置，它是内在地富有报酬性的，并使他获得了政治职务候选人资格所承诺的报酬。最后，目的的或意识形态的诱因是获自促进——如果是以一种小方式——共同政治理想实现的并被党的目的所承认的报酬。

意识形态的报酬对于一个小反对党具有特殊意义。只有某个强大的党才能拿出显著的物质诱因。一个党在选举中的胜利机会对于政治庇护或政治职务的诺言成为一种有意义的诱因必须是现实主义的，它必须有付给它的官员们一份工资的财政资源。由于在一个小而弱的党里领导位置比一个大而强的政治组织中的领导付出的报酬更少，所以其它团结的报酬并不取决于该党的力量和它的胜利机会。但是，来自党的工作人员之间社交伙伴关系的报酬都不能使某个具体政党比任何其它政党更令人喜欢，除了象团结的伙伴关系扎根在共同的政治理想之中。与反对党的纲领的意识形态认同使得它的成员之间的社会团结成为一种对成员资格和积极参加这个党的显著诱因。共同的意识形态也直接作为对该党

[1] 彼特·B·克拉克和詹姆士·Q·威尔逊：《诱因系统》，载《管理科学季刊》，第6期（1961年），第129—166页。

的成功作贡献的一个重要诱因，因为帮助促进珍贵的理想是内在地富有报酬性的。因此，一个小党必须首先依靠它的意识形态为了对共同事业作贡献而给它的成员们的诱因从依靠它的意识形态吸引新的成员和援助者的魅力。

对于激进理想的一种深刻热爱表示小反对党的支持者们的特征，因为这种热爱是对于他们的报酬的主要源泉，任何没有这种热爱的人具有很小的诱因为这样一个党而工作。此外，一个反对群体的小规模加强了它的激进主义并保护了它反对妥协的意识形态的纯洁性，正如齐美尔指出过的："〔在小群体中的〕激进主义按照它的本性来说是社会学的。它由该个体对该群体反对其它附近群体的基本理论的毫无保留的忠诚（为该群体的自我保存需要所要求的某种区别明显性）以及在一个狭窄的社会构架中照顾广泛变动的倾向和想法的不可能性所引起的。"① 小反对运动的不妥协性的激进主义最终扎根在它的成员的复仇和侵犯情感之中，没有这种情感，它们当初就不会加入它。群体成员们对激进意识形态的强烈赞成在他们之间的社会互动中得到了巩固。激进派别的意识形态不容忍性在它们之间——例如，在那些代表各种各样社会主义的派别之间——引起了冲突，这种意识形态的冲突进一步加强了对每个派别中的不同意见的不容忍性，因为对它的纯粹意识形态的任何偏离都意味着向另一个派别的背叛。②

激进反抗的坚定的意识形态责任不同于大党在改变它们的纲领以增强它们对全体选民的吸引力时所使用的意识形态灵活性。减少认知不协调的心理过程可以帮助解释这一区别，正如它在上一章被用来帮助说明使权威的合法化与服从一个上级的权力之间

① 乔治·齐美尔：《乔治·齐美尔的社会学》，格兰科，自由出版社，1950年版，第94页。

② 见科塞对齐美尔的看法的评论，见上引书，第102—103页。

的区别一样。激进派别的成员为他们的以普遍社会责难形式出现的政治信念付出了很高的成本，有时是那些为反对他们而产生的经济和法律制裁。虽然这些激进分子从支持反抗运动中所收到的意识形态报酬也许会超过他们的成本，但是，在他们的心中有可能出现这种怀疑：这些报酬是否真正地值这些成本呢？由此产生的认知不协调可以通过降低成本的价值和提高报酬的价值去减少，在这种情况下就意味着突出意识形态原则的巨大重要性并减低社区非难和物质牺牲的意义。这些过程发生在某种群体情境下，该事实社会地加强了它们产生的评价变化并激发了对于反抗意识形态的强烈责任。大党的支持者们并不为他们的政治信念和他们从参加广泛地受到赞同的政治活动中所获得的报酬付出同样的成本。因为他们看来很少需要通过提高对他们的意识形态的评价去减少认知不协调，所以他们的意识形态责任通常弱于支持小反对党者的责任。

极端主义的政治运动典型地在他们的严重剥夺——绝对的或相对的，现存的或威胁的——的集体经验具有它们的基础。李普塞特引用来自许多国家的研究后指出，对左翼激进反对党——社会党和其它赞成民主改革的党以及共产党——的政治支持以不成比例的数目来自最穷困的、最受剥夺的社会阶级、经济上最不安全的人、种族的和宗教的少数（它们忍受着歧视所造成的地位剥夺）。[①] 然而，他的分析也表明，说极端主义的反抗从最低社会阶层那里得到他们的主要支援，这种结论是过分简单化了，必须从两个方面加以规定，一个方面涉及到激进反抗运动的先锋，另一个方面涉及到右翼和左翼极端主义之间的差别。

对一个不成功的革命运动的先锋的政治支持似乎依赖于不容

① 塞穆尔·李普塞特：《政治人》，纽约，双日出版公司，1962年版，第220—244页。

忍和容忍的某种结合。一个小激进派别的成员们，都有一个坚定信念：他们的意识形态是唯一正确的意识形态。按照这种意识形态，他们必然对妥协不予容忍，以免到处存在的反对他们的社会压力导致他们改变他们的理想并抛弃他们对现存社会制度的基本的反抗态度。另一方面，他们必然能够容忍满足的长时期滞后，因为他们不能期望至多到未来许多年以前实现他们的全部的重要理想。忍受严重经济困难的人们有可能觉得满足的滞后是不可容忍的。推论是，最低的社会经济阶层并不为小激进党提供主要的支持，而是为其中较大的党提供主要支持，因为他们赢得选举胜利的可能性是可观的，对小激进党的绝大部分支援来自工人阶级的上层，它们的成员有某些反抗的理由，也有某些资源使满足的滞后变得可以容忍。李普塞特的调查证实了这一推论。"从丹麦、挪威、瑞典、加拿大、巴西和英国——在这些国家，共产党不大而工党或社会党则大得多——可以获得的证据〔表明〕：对共产党的支持在收入较好的和较为熟练的工人中间比在较不熟练的和较贫穷的阶层中更强些。在意大利、法国和芬兰，共产党是左翼方面的最大的党，在那些国家，工人的收入水平越低，他们对共产党人的投票数越高。"①

政治的右翼极端主义与左翼极端主义相反，并不把它的根扎在最低下的工人阶级中间。李普塞特的研究指出，在德国正在发展的纳粹党从中等阶级收到它的主要支持，这一阶级以前投过中间政党的票。纳粹党既不从工人阶级（它继续投最左的政党的票）、也不从上层阶级保守分子（他们继续投传统的保守党的票）那儿接

① 李普塞特，《政治人》，第123页。（有关印度许多邦中对共产党的支持的材料显示了某种相似的模式；同上，第124—126页）邓肯·小麦克雷曾经批评李普塞特分析的方法论，但他的批评并不影响上述结论和说明；见他的信件及李普塞特的回信。载《美国社会学评论》，第27期（1962年）第91—92页。

受主要支持。[1] 对于奥地利的纳粹、法国的布热德主义[2] 以及美国对麦卡锡的支持基本上也是这样，[3] 它们都是代表中下等阶级对现存状况的极端主义的造反。

这些发现所提的解释是，左翼反抗是最下等的社会阶层所经验的对严重剥夺的一种反应，而右翼造反是由社会地位受到威胁的中等阶层所经验的对严重的相对剥夺的反应。穷人所受到的剥削和压迫导致以左派政党和工会形式出现的激进反抗运动，这些政党和工会的意图是改善工人阶级的生活标准和社会地位。工人阶级政党和工会在提高工人们的社会经济地位方面的成功威胁着工人阶级头顶上的那个阶层的社会地位。当他们在传统上享受到的对工人的优越性受到工人们通过集体努力而实现的经济改善的破坏时，中下阶级的成员们便经验到了相对剥夺，中下阶级的人们倾向于对于这种威胁到他们的相对社会地位的情况作出反应，尤其是如果经济条件加强了他们的不稳定性时更是如此。他们作反应的方式是，反抗法西斯主义运动中的现存秩序，这种现存的秩序赞同经常以恢复某种光荣的过去为目标的制度性变化。这儿隐含的假设是，在工人阶级的相对地位方面的经济改善刺激了右翼极端主义的发展。

政治结构和意识形态冲突

政治被德·朱维耐尔定义为"通过把其他人的干劲都集中在我们的事业上去增加受我们控制的人类力量的"艺术。[4] 与人类努

---

① 李普塞特：《政治人》，第 124 — 126 页。

② 布热德主义：又称布热德运动，即 1954 年法国布热德创立的所谓"保障小商人和手工业者联盟"。——译者

③ 同上，第 154 — 170 页。

④ 贝特兰·德·朱维耐尔：《统治权》，芝加哥大学出版社，1957 年版，第18页。

力方面的经济学不同但也是对它的补充："经济学考虑人类资源的当场使用，政治则关心增加人类资源。"[①] 这个政治的概念指通过在某种共同事业中动员人们的力量去创造新的资源。这一概念对一个反对党的成长尤其合适。我们已经讨论过了，对遭受过的压迫加以报复的愿望、实际的或相对的剥夺的集体经验以及与某种革命的意识形态的认同如何帮助生产一个反对运动的发展所要求的人类资源。现在，我们转向社会结构中的条件和该社会的政治制度如何影响政治冲突和政治反抗，以及政治竞赛的动态和意识形态冲突如何影响一个成长中的反对党的机会。

社会结构中的异质性倾向于促进反对党之间的政治冲突。因此，欧洲社会中的深刻的阶级差别（与美国的较小差别相比）明显地反映在欧洲政党之间深刻的政治的和意识形态的分裂之中。这些分裂与美国民主和共和两党之间在基本的意识形态问题上相对缺乏冲突形成鲜明对照。但在美国内部，政党之间的竞争程度也取决于某个社区中的异质程度，正如小基曾经指出过的，政治竞争在异质的都市区域比在一个州的更加同质的农村地区一般更加剧烈（在预选中以及在最后选举中）。例如，在新英格兰，在一个地区中都市居民和外国出生的居民的比例与两党选举中的某种相当对等的划分相关，这暴露了严重的而不单单是装门面的选举竞争。[②] 对美国所有拥有二十五万人口以上的城市所作的一项系统研究发现，党派选举与非党派选举不一样。党派选举预示着地方水平上

---

① 米维耐尔：《统治权》，第18页。

② V·U·小基：《美国的州政治》，纽约，诺普夫出版公司，1956年版，尤其是第24—26页，第177—178，288—229页，因为都市的和外国出生的美国人倾向于以不成比例的数目选举民主党人，在一个区域中，他们中的许多人与选举民主党人的某种很高的投票总额有联系（这正是共和党的新英格兰所要求的相当对等的划分）。然而，这一发现并不构成异质性促进党派竞争的明确证据。

的政党之间的竞争。在社会阶级方面（可以用制造业中的某种很高比例的劳动力进行测量）或者在宗教方面(可以用镇上某种巨大比例的天主教徒来测量）是异质性的社区中，党派选举更占优势。① 地方政党竞争的优势方面的差别，在那些两党之间有剧烈竞争的州中最为显著。这也许因为一个社区中的政治竞争不仅取决于异质的利益，而且也取决于两党胜利的某种均等机会，这在那些由一党统治的州中几乎不存在。

尽管政治制度本身由社会结构中的潜在的力量和条件决定，如分化和异质的程度，但是政治制度对一个社会中的政治生活也产生一种独立的影响。多数统治在没有民主制度的情况下显然是不可能的。即使这些必要的制度存在着，民主的过程在一个大型社会中也不可能占优势，除非在持久地有组织的反对党中任何一个党都不完全占优势，但这些反对党又能为表示反对现政府以及为可能推翻现政府而提供现实机会。② 在一个民主国家中已经变成制度化了的具体选举程序也影响政治结构——政党数目以及它们的发展机会——反过来，政治结构也影响各个政党的纲领和意识形态。

杜弗去曾经指出，"简单多数单输投票制度有利于两党制度。"③几乎所有使用这种选举程序的国家——在美国这是占优势的程序——都有某种两党制度，而任何使用不同选举程序的国家

---

① 菲力浦斯·克特赖特：《美国城市中的非党派选举系统》，载《社会和历史的比较研究》杂志，第 5 期（1963年），第 212 — 226 页，尤其是第 219 — 223 页。

② 持久地和有效地有组织的政党对民主政体的重要性由基作过强调，见上引书，到处可见。以及《南方的政治》，纽约，诺普夫出版公司，1949 年版，尤其是第 14章。也请参见塞穆尔·M·李普塞特、马丁·A·特罗和詹姆士·S·科尔曼著：《工会民主》，格兰科，自由出版社，1956 年版。

③ 莫里斯·杜弗吉著：《政党》（第 2 版）伦敦，梅屯出版公司，1959 年版，第217页（原文为斜体）。

几乎都没有两党制。简单多数投票促进某种两党制度的主要原因是：它严重地不利于第三党，因为这导致了它们在立法机关中成了不具备代表性的党，结果，使公民们不愿意通过把选票投给第三党而“浪费”他们的选票。① 相反，比例代表制不损害第三党，因而鼓励许多政党的发展。② 因为它准确地反映了公众意见和人民投票中的变化，所以比例代表制对于政治情感中的重大转变很敏感，并增加了反抗运动的成功机会。③ 另一方面，简单多数制度通过超代表多数（普选中的某种轻微变化就可能决定哪个政党组成政府）夸大了意见中的正常变动，同时却减弱了政治取向中的重大变化（一个党可能吸引了所有选区中的近一半选民，但在立法机构里却没有获得任何席位）。简言之，简单多数的选举妨碍了新反对党的发展。

在一个两党制中的反抗倾向于比在一个多党制中保持更加适度。大党如果在下次选举中有一个承担政府责任的好机会，那么它们就会保持克制，不去赞成抽象的理想以及很难——如果不是不可能的——在最近的将来被实现的极端变化，其所以如此，是它们不得不考虑实现他们政策的可能性。正因为小党不受这些限制的约束，所以它们就可能采取激进的意识形态或极端主义的反抗标准，这就清楚地把它们与它们反对的大党区分开了。小党甚至

---

① 杜弗吉：《政党》，，第 217 — 227 页。

② 同上，第 245—254 页。简单多数两轮投票制正如以决赛决定总理作为例子加以说明的，也促进多党制度，出处同上，第 239 — 242 页。

③ “在这一方面，人们将极为有趣地看到，三十年在整个欧洲发生的法西斯主义崛起仅仅只有在北欧的和平的民主政体中才能从选举上可以看得出来（在比利时、荷兰和斯堪的维亚），在那儿，它似乎比在法国弱小得多。它们有一个比例主义的制度，法国则有一个多数制度。共产主义的发展在刚一解放之后就以同一方式在政党方面产生了某种巨大的增加，但只是在欧洲的比例主义的国家中，而不是在盎格鲁—撒克逊的简单多数国家中。”同上，第 315 页。

还诉诸煽动。[①] 因此，比例代表制促进了那些支持革命的或其它极端主义的意识形态的政党的生存，而在简单多数制度下面，这样的政党机会很少。

激进反抗运动的成员有他们的典型的意识形态，与这种意识形态的强烈认同使他们比其它政党的支持者更少依赖于政治胜利，而同时却更对它感兴趣。他们的理想主义使他们较少地依赖于胜利，因为它使参加运动在没有胜利的情况下变得富有报酬，但它使他们对胜利更感兴趣，因为胜利对实现他们的全部重要的政治理想是一个先决条件。他们有一种信念：他们的理想指向通往一个更好世界的唯一真正道路。这个信念倾向于诱使该运动的成员们皈依他们的事业，为它动员政治支援。但是，即使在比例代表制保护一个反对党的成长时，它的意识形态的吸引力的范围也提出一个基本问题。只要激进反抗的理想局限在最疏远的和最敌对的理想上，那么该运动就不可能聚集足够的支援去实现它们，除非社会中的严重动乱引起了广泛的痛苦和不满。然而，为了增强一种意识形态的吸引力，它的理想和原则的纯洁性必须加以牺牲，以便对社会中的各种群体的利益和偏爱作出让步。

帕森斯在特殊主义的和普遍主义的价值之间所作的区别用在这儿很贴切。[②] 特殊主义的价值是一个亚群体的成员们所共同的具有并使他们与该集体中的其他亚群体分化开来的那些价值。它们为社区中的特殊个人和分离的亚群体之间的社会吸引提供基础。因此，一个社会主义者的信念使他对另一个社会主义者有吸

---

① 杜弗吉：《政党》，第 283 — 290，415 页。

② 塔尔考特·帕森斯：《社会学的理论论文》，格兰科，自由出版社，1949 年版，第 185—199页，以及帕森斯和爱德华·希尔思著：《走向一种有关行动的一般理论》，剑桥，哈佛大学出版社，1951年版，第 76 — 78 页，帕森斯的一般分析性的区别具有各种具体含义，其中之一被选出来以便在这儿引起注意。

引力，但对一个共和党人没有吸引力。另一方面，普遍主义的价值是整个集体普遍同意的价值，它们构成判断的一般标准。社会主义者，共和党人和其它政党的成员们都同意说，繁荣比经济萧条更令人喜欢。它们是分析上的区别，可以在不同程度上应用于意识形态。

一种激进的意识形态的特殊主义的特征把反抗群体的成员们统一成一个共同的团结体，并清楚地把他们与敌对的其它群体中区别开来，这一特征对于他们的对事业的炽热的爱说来是本质性的。但这一特殊主义本身也使该意识形态对外人显得没有吸引力，事实上是令人厌恶的。除了对那些已分享了该内群的基本情感的人。发展要求该意识形态扩大它的吸引力，这就是具体意味着，它必须包括能吸引下述人员的特征，这些人是在情绪上并不依恋它的特殊情感以及在政党之间动摇不定或者也许依恋另一政党的选民。只有政治纲领的普遍主义方面使政党之间可以比较并使选民们和潜在的成员们能在它们进行明智的选择。如果一个政党赞成较低的税收，而另一个党赞成把较高的社会保险利益作为促进繁荣的手段，那么，选民们能够根据他们的利益和偏爱在它们之间作合理的选择，但是，如果一个政党公开宣布斯大林或赫鲁晓夫神圣不可侵犯而另一个则为托洛茨基的神圣不可侵犯提出同一要求，那么，就没有什么客观的选择标准了。一个政党的意识形态的普遍主义特征使该政党很容易与其它政党的纲领进行对比，没有这种意识形态，该政党就不能引起尚未依附于它的群体的兴趣。这些特点与其它意识形态的相应特点仅仅在程度上有区别。这些普遍主义的特点因此玷污了该意识形态的唯一的、实际上神圣的、特殊主义的性质，这些性质是它的最虔诚的支持者们的强烈依附的基础本身。

在一种意识形态的特殊主义方面与它的普遍主义方面之间的

这种冲突符合布尔丁的假设，即在一种意识形态的强度与吸引力之间有一种相反的关系，① 因为它的特殊主义方面是支持者们对它的强烈依附的基础，而它的普遍主义方面则是对新支持者的吸引力源泉。一种意识形态的力量是这二者的一种函数，因为它的吸引力的范围动员大规模的支持，又因为它所保持的强度促进为了它的利益而作的巨大努力。但是增强一方便会削弱另一方，因为一种意识的能扩大它的吸引力的普遍主义特点破坏了能获得人们对它的强烈忠诚的原始的纯洁性，能加强内群依附的特殊主义特点限制了它对群外人的吸引力。

一个激进的反对党在争取选民的竞争中以及最终在赢得选举胜利的竞赛中的成功在正常情况下取决于它通过改变它的意识形态而扩大它的吸引力的意愿，这种意愿必然会涉及放弃某些理想。这样在党内的理想主义者和现实主义者之间有可能发生一场冲突，因为理想主义者主张政治理想神圣不可侵犯，而现实主义者则赞成为加强党而作妥协。在小反对党已经在议会中赢得某些席位的多党制度中，这种冲突的积极参加者常常是议员和斗士，就象杜弗吉曾经指出过的那样。② 国会议员通过放弃和进入政治生活以及由于对再次选举感兴趣而被迫作妥协，他们倾向于成为现实主义者，愿意为扩大意识形态的吸引力作妥协。斗士则是理想主义者，他们渴望保护那种能表现他们政治情感的反抗性的意识形态不遭损害，他们怀疑国会议员让他们与敌人的阵营的接触削弱他们的意识形态信念。

吸引了越来越多选民的小党，它的发展进一步加速了它的意识和结构中的变化。在吸引巨大政治支持方面获得成功的第三党，常常在改变了它的显著意识形态并因此减少了它与其它党的

① 布尔丁：《经济分析》，第 281—282 页。

② 杜弗吉：《政党》，第 190—197 页。

差别之后，强制主要政党为了减少它对选民的吸引力而采取它的某些政策，这进一步减少了它与它们的差别。此外，一个党的成长提出了政治冷漠和组织的问题。成功的、大规模的搜罗新成员必然会向某个党内带来许多对共同事业没有某种深刻责任感、只愿意对它作象征性贡献的成员。①虽然许多成员冷漠，但大量成员仍然制定了处理政党事务的非正式的程序，它们在不适当的小宗派中占据优势，并对政治活动的某种更正式的组织提出了一种需要。

建立一个有力的政党组织的主要压力来自指引有效的政治运动时对它的需要。组织对政治竞赛中成功的重要性常常导致对行政问题的某种考虑，在考虑这一过程中，反对党的目标和理想被忘记了。米切尔斯就曾经这样指出过。②党的领导对加强行政机构的关心超过对所追求的政治目标的关心，如果赞成激进的理想威胁组织在某个敌对社会中的生存，那么它就愿意放弃这些理想。默顿曾经称这一过程为“目标的迁移”，③在这个过程中，企图达到确定目的的手段变成了代替初始目的的自在目的。被设计好作为影响政治目标的达到的一个工具的党组织变成了一个自在的目的自身，为了它，政治目标被牺牲掉了。

各种政党不仅为个体选民而且主要为该社会的主要社会部门的支持而展开竞争。为了吸引大型社会群体——农民、工人、黑人，某个反对党必须采取为它们利益服务的政策。对某党给予大规模政治支持的某个群体期望——尤其如果它是有组织的——在

① 伯纳德·巴伯著：《参加交往和交往中的大众冷漠》，见阿尔文·W·古尔德纳编：《对领导的研究》，纽约，哈泼出版公司，1950年版，第477—504页。

② 罗伯特·米切尔斯：《政党》，格兰科，自由出版社，1949年版。

③ 罗伯特·K·默顿：《社会理论和社会结构》(第2版)，格兰科，自由出版社，1957年版，第199—200页。

该党的委员会中有人代表。事实上，各政党为了吸引它们的政治支持常常把利益群体的代表吸收进它们的政治决策机构中。①因为无组织的群体比有组织的群体更少可能在政党委员会中有人代表，所以意识形态倾向于逐渐被改变，以反映各种有组织的群体的利益，该党已经获得了或有希望获得这些群体的支持。在一个政党被一个利益群体加以控制的极端情况下，它事实上变成了这个群体——例如，一个农民党——的政治武器。在小党中这种情况比在大党中显然更可能发生，但是甚至是主要的美国政党都被人们指控说它们基本上是特殊利益群体的代言人，共和党代表大商人，而民主党则代表有组织的工人。

这儿的基本原则是，一个政党不能保持为一个不同于它吸引其支持的其它社会单位的社会单位，但可以被它们渗透。开始时，该政党可能被设想为一个分离的社会群体，它按照社会的各个社会部门的利益改变它的意识形态，以换取它们的政治支援。然而，这种努力方面的成功摧毁了该党与其它群体之间的界线，因为该党现在基本上由这些群体的重要成分构成。谈论该党与其它群体之间的社会交换已不再有意义。适当的概念是，竞争和交换发生在政党中的成分之间，这些成分代表该社会的各个部门的利益，它们的目标是赢得对该党的纲领和事务处理的统治性影响。②总之，因为社会群体能够渗透，它们之间的社会交换过程有时变成正在与其它群体整合的其它部分的主要成分。

---

① 有关对吸收后果的某种分析，见菲力浦·塞尔兹尼克著，《TVA和农业区》，伯克利，加里福尼亚大学出版社，1959年版。

② 当一个社区向大商行贡献税收方面的利益和其它利益以交换它从该商行位于它的范围内这个事实中所获得的利益时，同一原则也可以适用，一旦这些商行位于那儿，它们就不再参加与该社区的交换交易，而是成了在社区事务中获得统治地位而参加与其他成分的竞争和交换关系的成分。

一旦某个激进反对党为增加它对选民的吸引力而改变它的意识形态，社会力量便被发动起来，它们典型地导致理想方面的进一步妥协和一个日益温和的反对纲领。意识形态中的这些改变的目标，是促进该党的发展并最终获得政治胜利。因为某个党的支持者们所获得的利益中有许多取决于政治竞争中的胜利，所以隐含在某种增加的选票中的即将到来的胜利希望增加了它们对该党的成功作贡献的诱因。在原始理想中的妥协已经大大减少了为该党的利益贡献巨大努力的意识形态诱因之后，这些报酬特别重要，因为这样的妥协疏远了老卫兵并剥夺了他们和其他成员们的某种深刻事业，如果是在遥远的未来，帮助创造一种新型的社会对人们可以是一种神圣的事业，帮助提高最低程度工资的四分之一——虽然它可能具有较大的直接重要性——则不是一种神圣的事业。然而，从基本上看，某个第三党在选举中获得胜利的机会取决于该社会中的有利条件。如果经济繁荣创造一种不利的政治气氛——甚至对于各种活动的反对纲领也是如此，那么该党在它的初始理想中所造成的妥协将会完全无用。

如果某个第三党不能赢得政治比赛并在它损害了它的理想之后仍未成为一个大党，那么这种失败有可能——尤其在两党制度中——加快它的衰亡。① 因为它现在被剥夺掉了它能够为换取支持而贡献的大部分报酬——除了成员之间普通伙伴关系的团结的报酬之外。它既不能再提供激发激进派别的成员为它们的重要理想作巨大贡献的意识形态诱因，也不能再提供即将到来的胜利所承诺的诱使某个大党的成员们为它的成功出力而贡献力量的物质利益。某个政党的成员们在一种双重的可能性之下工作。一方面，他们必须为其它群体贡献报酬以吸引它们的政治支持。另一方

① 这是明显地发生在加拿大的C.C.F.中的情况；参见莱奥·查库特著：《一个已平静下来的抗议运动》，未发表的博士论文，芝加哥大学，1961 年。

面，他们需要给他们本人以报酬以便留在该党党内并继续对它作贡献。如果报酬供应太低，现有的成员们不仅不能吸引新成员，而且他们自己也有理由脱离该党。这些考虑意味着，一个改变了它的激进意识形态以促进它的发展的发展中的第三党不是必然发展成一个大党就是将衰亡。

结　论

剥削和压迫可能引起严重的剥夺并把个体们推到孤立无援的地步。但是，如果它们在一种集体情境中被检验，那么，他们就能矛盾性地产生出某种社会过剩，这种社会过剩可以变成反抗运动的源泉。温和地被使用并作为屈服之报答而贡献出富裕利益的权力诱导出使它的指挥的权威合法化的社会赞同。然而，权力的剥削性和压迫性使用激起社会非难并在极端情况下引起强烈的敌视和一种报复的欲望。① 相互之间缺乏社会联系的孤立的受害者们——尽管他们可能人数众多——在他们出于愤怒的行为中孤立无援，但在成员之间具有密切社会沟通的被压迫的集体则倾向于能够动员某些反抗。当一个被压迫集体的成员们彼此沟通他们的遭蹂躏、敌视和复仇的情感时，实现在他们之间的社会一致意见就使得这些情感合法化并通过开脱这些个体因具有这些情感而产生的犯罪感去强化它们。在这个阶段，该群体的成员们倾向于采取一种革命的意识形态，它使把反对压迫者的斗争从一种植根于某种个人复仇愿望的利己性战斗改变成为一种为某人的同伴们的福利而受到追求的崇高事业。该意识形态释放了参加积极反抗所必需的资源和能量，因为为理想的献身使人们愿意在共同事业中牺

① 有关行使权力的群体与服从它们权力的群体之间冲突的理论，参见拉尔夫·达伦多夫著：《工业社会中的阶级和阶级冲突》，斯坦福大学出版社，1959 年版。

性物质报酬。

激进的政治反抗对于参加者们常常具有表现性的意义，忽视这一因素是政治的纯粹合理模型的一个严重的局限性。极端主义的意识形态对于那些感到受严重剥夺的个体们说来变成一个集合点，而共有的理想则为他们之间的社会团结提供了基础。地位的相对剥夺以及实际的经济剥夺促进了极端主义的反抗运动，但这些运动属于不同种类。对于最穷困的社会阶层的经济剥夺倾向于表现在左的激进反抗中，如在共产主义中，虽然只有在极端主义的运动已经集合了动量并变成了一个大党之后才是这样，因为激进派别的先锋队一般似乎是由其资源促进满足滞后的工人阶级较高阶层加以补充的。中下阶级相对于工人们的优越地位受到了工会和工党中工人们有组织反抗所达到的经济改善的威胁，另一方面，则倾向于表现在右的极端主义反抗之中，如在纳粹主义中。

较为宽广的社会背景以各种方式影响政治生活，为了使民主过程和多数统治在大型社会中占据优势，单有民主制度还不够，还必须存在持久地有组织的、参加剧烈选举竞争的政党。没有能够生存的政治组织之间的党派冲突，一个群众社会的成员们就没有机会表现他们的政治偏爱并因此保持在政治上的无力状态中，尽管他们可能有权投票。在只有一个党的国家中的公民投票说明了这种政治上的无力性，就象被公司所掌握的董事会成员的选举和大部分工会中的选举所做的那样，因为没有有组织的反对群体的群众投票是没有意义的。党派冲突反过来在异质的共同体中比在同质的共同体中更为流行。一个社会中的阶级的、宗教的或其它的社会差别培育了政治冲突并因此加强了民主。事实上，想要消灭政治反抗的煽动家的一个典型策略，就是诉诸该社会的所有成员共同具有的那些特征（除了一个小的少数可能被用作替罪羊），如他们的“雅利安血统”或他们的白皮肤。当然，政治制度也影响政

治过程。因此，某个反对党将赞成某种激进纲领以及它将生存下去的机会在比例代表制下比在简单多数制下更大。最后，某个反抗运动的发展刺激了它的结构和意识形态中的变化，这些变化对于它的继续发展具有重要的影响。

希望赢得政治比赛的某个反对党必须采取使它的意识形态适合现存的政治情境的要求。除非严厉的压迫或萧条在居民的各大部分之间创造一种趋向于激进意识形态的有利倾向，否则在理想方面必须作出妥协以扩大他们对选民的吸引力。在一种意识的特殊主义方面（它们加深对它的责任心）与它的普遍主义方面（它们扩大它的吸引力）之间有某种冲突。一个正在扩大的反对党没有改变它的激进纲领的任何需要，但停滞引起这样做的压力。然而，假如通过使意识形态变得温和而增加它的吸引力的尝试不能刺激该第三党的发展，那么它就有可能加速该党的衰亡。温和的小党既不能提供为深刻的理想和一种伟大的共同事业而工作的意识形态性的诱因，又不能提供即将到来的胜利所承诺的物质诱因，没有这些报酬中的任何一种，一个党维持政治支持的机会就会很少。如果意识形态的妥协失败，对于一个反对党说来那就倾向进入自杀性的情境。

第十章 复杂结构中的中介价值

如果不在同时创造一种理想，那么一个社会就既不能创造它本身，也不能再造它本身。这种创造对于它并不是一种职责以外的工作；通过这种工作，它将补充它自身，已经形成的它自身；正是通过这个行动，它被周期性地创造和再造……因为一个社会并非仅仅由构成它的个体的群众所构成的，所以还有个体们所占据的场地、他们所使用的东西以及他们所进行的运动，但首先它是它构成它本身这一观念。

——爱弥尔·迪尔凯姆：《宗教生活的基本形式》

表示大型集体之特征的复杂社会结构基本上不同于小群体的较为简单的结构，社会关系的某种结构在一个小群体中的成员之间的社会互动的过程中发展起来。因为在一个大型社区或整个社会的大部分成员之间没有直接的社会互动，所以某些其它的机制必须传递他们之间的社会关系结构。价值共意就提供这种传递机制。在一个社会中流行的文化价值和规范是在群体和个体之间形成社会关系的基地。这些价值和规范变得制度化起来并一代一代地永远存在下去，虽然并非没有变化。这些价值和规范在该社会中塑造社会生活的过程以及突生在特殊群体中的社会模式。宏观结构的另一个显著特点是，它们的构成成分是相互联系的社会结构，而微观结构的成分是相互联系的个体们，但对这一课题的论述要留给第十一章。为了把社会交易的范围扩大到直接社会接触之

外，这一章将分析社会价值和规范的意义。

并非对于人类的行为和互动的所有的约束都来自共有的价值和规范，这一点是这一分析的一个主要论题。因此，对于复杂社会结构的研究不一定局限于流行在该社会结构之中的共同价值和规范。群体之间的权力关系、有组织和集体之间的交换交易、复杂结构中的副结构之间的相互依赖性、由流动性的模式所产生的以及由反对力量所产生的分层社会之中的变化——为了理解复杂的社会结构，所有这些都是重要的问题。忽视除了直接关系到合法化价值的问题之外的所有问题，对于复杂结构的调查，既不合适又很片面，正象忽视交换过程和权力关系的某种有关社会交往的调查一样。虽然上面提到的某些问题将要在下一章简单地予以考察，但本书的目的并不是产生一个有关复杂社会结构的完备理论，而仅仅是指出这样一个理论与已经详细分析过的社会过程之间的联系。为着这样一个目标，对于共同价值标准的某种强调似乎已被证明为正当的做法，因为他们提供了宏观结构中的较为复杂的过程与微观结构中的较为简单的过程之间的联系。合法化的价值在方法论上和在本质上都可以被说成是起了媒介功能。

文化价值使社会秩序以及维持社会秩序的各种安排合法化。合法化导致赞同社会共意，社会共意赋予现存的或期望的社会条件以价值，因而稳定或促进他们。某种权威结构和社会关系的复杂组织以及与它联系的行为模式的合法化可能被看作合法化过程的原型，不管参考的是该社会中的某种特殊的正式组织还是该社会本身的政治组织。如韦伯所强调的那样，①一个合法的社会秩序的核心是规范性取向的系统，它影响社会控制和对权威性指挥的

① 马克斯·韦伯：《有关社会和经济组织的理论》，纽约，牛津大学出版社，1957年版，第124—132页。在简单地分析了这儿所说的一般秩序的合法性之后，韦伯用他的权威类型学更全面地论述了该课题，第324—363页。

服从。然而，从分析上说，不同的合法化信念可以被区分开来，只有一批合法化信念直接地可用作合法权威的基础。社会交换中的公平性标准和其它社会规范依靠合法化的共意，正如对群体和个体试同达到的目标加以规定的反抗理想和其它社会价值所做的那样。人们共同赞成的价值和规范成为社会生活的媒介以及作为社会交易的中介联系。它们使人们能够进行间接社会交换，它们控制着复杂社会结构中的社会整合和分化的过程以及它们之中的社会组织和再组的发展。

社会规范和间接交换

限制可以允许的行为范围的规范性标准对社会生活非常重要。尽管社会交换在很大程度上起着一种自我调节机制的作用，因为每一方都通过促进其他人的利益去促进他自己的利益，所以它必须受到保护，以防止与这个过程本身相冲突的反社会的实践损害它。如果没有防止暴力和欺骗的社会规范，那么社会交换所要求的信任将受到损害，社会交换就不能在这些规范的范围内成为一种自我调节机制。此外，高级权力和资源常常是交换交易中所获得的竞争利益的结果，它们使有些人有可能剥削其他人。这创造了某种对社会规范的需要，它们至少禁止那些与基本的文化价值相冲突的剥削形式，例如性剥削。[①] 对社会规范的需要的最为戏剧性的表现出现在各方(而不仅仅是大部分人)的利益都要求社会规范保护的社会情境，因为没有规范性约束的自我利益的追求

---

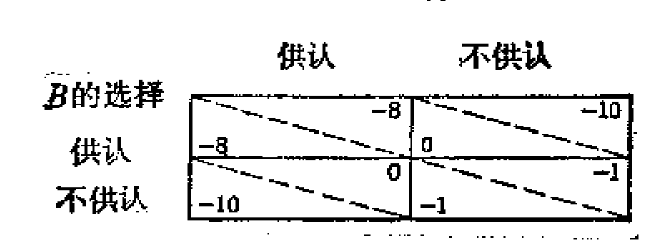
① 见阿尔文·W·古尔德纳著:《相互性的规范》，载《美国社会学评论》，第25期(1960年)，第165—167页。古尔德纳指出，性剥削是广泛地被分析过的唯一剥削形式。造成这种情况的原因可能是，其它形式(如经济剥削)是较不醒目的，因为它们不违反我们社会中的基本文化禁忌。

使所有有关各方的自我利益都遭到了挫折。

著名的囚徒的两难困境说明的是这样一种情况：双方都不能在缺少社会规范的情况下实现他们自己的利益，因为社会规范能通过消除似乎是最合理的选择本身去保护他们的自我利益。拉鲍包特曾经用这样的话总结了他们的两难困境：

> 两个嫌疑犯分别由地方检查官加以讯问。他们对他们因此受到怀疑的那个罪行负有罪责，但地方检查官并没有检举任何一个人的充分证据。然而，国家有充分的证据检举双方犯了一个较小的违法行为。在嫌疑犯面前有两种选择方案A和B，它们分别是供认或不供认该严重罪行。他们被隔离开了并且不能沟通，结果如下。如果双方都供认，双方都得到严厉判决，然而判决会因供认而稍稍有点减少。如果一个人供认了（提供了对同案犯不利的证据），那么另一个人就得尝更大的苦头，而供认者则可免于受罚。如果两个人都不供认，他们就不会被控告犯有严重罪行，但肯定将会受到审判并被控犯有较小的违法行为。①

否定后果（坐数年牢）的矩阵——A的后果以每一方格的右上角加以表示，B的后果在左下角中加以表示——将采取以下形式：



① 阿纳托尔·拉鲍包特，《斗争、游戏和辩论》，安阿伯，密西根大学出版社，1960年版，第173页。

显然，两个囚徒都不供认符合他们共同的利益，因为每人都只受坐牢一年的从轻判决（右下角方格），但自我利益的合理计算都使他们不可能达到这一目的。A很明白，假如B供认，那么他也供认（坐牢八年）就要比他不供认（十年）舒服一些，如果B不供认，那么他自己供认（不受罚）比他不供认（一年）也会舒服一些。因此，按照他的自我利益，A必须供认，因为这样做符合他的利益，无论B是否供认。如果同样的考虑适用于B，他的自我利益也要求他供认。这样，双方都必然供认，结果是双方都受八年的判决（左上方格），这是最坏的共同结果，几乎与对于任何一方的最坏的可能结果一样坏（十年），这显然要比双方都保持沉默可能会受到的一年判决要不利得多。但是，作为理性的人，囚徒们怎么才能决定不供认呢？

拉鲍包特指出，每个囚徒应该把符合两个人的集体利益的东西而不是把符合他自己利益的东西作为他的决定的标准。①然而，剩下的问题是，为什么一个囚徒应该以这样一种利他的和信任性的方式行动，把他的命运置于另一个人（他的利益就是出卖他本人）的手里。道奇的带有囚徒们的两难困境的条件变化的实验指出，这样一种信任事实上将得不到合理说明，因为三分之二的被试作出了严重地不利于那个值得信赖的伙伴的怀疑选择。②只有罪犯间的某种社会密码——作为原则它禁止供认——不能合理地说明拉鲍包特所信奉的信任并使囚徒们能被单独监禁以克制着不以一种实际损害自我利益的利己方式行动。

---

① 拉鲍包特：《斗争、游戏和辩论》，第175—177页。

② 冒顿•道奇：《信任和怀疑》，载于《冲突解决杂志》，第2期（1958年）：第265—279页，尤其是第271页。在伙伴之间没有沟通的条件下，有一方受到教导要照顾他自己的利益，百分之三十六的个体作了信任选择，仅仅在这些个案的百分之十三中，双方都这样做了，并因此达到了使他们的共同利益最大化的结果。

社会规范对于禁止个体们能用它们去损害集体的共同利益以获得好处的那些行动是完全必要的。囚徒的两难困境的特殊例子仅仅是对这项一般原则的一种极端说明。在第九章中我们讨论过的在某种民主制度中选举的例子则更为典型。因为，除非公民们参加——至少通过选举参加——民主，否则民主便不可能维持下去，内化的社会规范强迫公民们去选举，尽管这样做所付出的成本从纯个人的自我利益的严格合理的立场上说没有保证。许多美国人的政治冷漠以及他们的不投票行为表明，他们不感到自己有作为公民的强烈政治义务，这种冷漠以及不投票行为构成了我们的民主制度的一个弱点。①

对工厂中的打破速度纪录者、拍马屁者以及学校中老师的宝贝、叛国者、密探以群体中的任何种类的报告者的谴责，所有这些都反映了某些社会规范，他们的目的在于抑制那些以损害集体利益来提高个人利益的行动。工作群体常常阻止那些为获得高级报酬而作的竞争努力，如通过限制产量以及对打破速度记录者的社会非难所暴露出来的那样，因为竞争性的冲突——尤其在某种就业不安全的情况下——威胁着群体凝聚。② 当竞争对群体没有这

① 该论点有时被发展为，政治冷漠和低度参加选举是一种健康的标志，因为它们表明选民们不满意，含蓄地假定说选举已被自我利益支配，因而忽视了低度参加暴露了民主制公民身份的规范性义务的一个弱点，这种义务对维持一种民主制度是完全必要的。这一课题将在下一章进行更为全面地讨论。发展上述论点的好几位作者在塞穆尔·M·李普塞特的著作《政治人》中被引用过，花园城，双日出版公司，1960年版，第217—219页。也请参见伯纳德·K·贝雷尔森，保尔·F·拉扎斯菲尔德以及威廉·N·麦克菲著：《投票》，芝加哥大学出版社，1954年版，第314—323页。

② 参见：F·J·罗特里斯伯格和威廉·J·狄克森著：《管理与工人》，剑桥，哈佛大学出版社，1939年版，第379—524页；以及布劳和W·理查德，斯各特著：《正式组织》，旧金山，钱德勒出版公司，1962年版，第89—93，191—192页。在这本著作中，罗特利斯伯格和狄克森的电容器布线观察室的个案被进一步作了分析。

种损害后果时，产出的限制似乎较为不明显。在一个文职人员的群体中，他们的工作有保证，他们的合作做法在他们之间产生了凝聚联系，争取优胜的努力很少引起非议，但强烈的社会规范禁止其它做法——通过这些做法，某个个体可以获得利益，但同时它们对其他人的工作却产生了妨碍。① 某些群体成员的成功限制了其他成员成功的机会，单单这个事实往往还产生不了限制性的群体规范。但当一个群体成员的促进其利益的行动——如告密——直接损害了其余人的利益或作为一个整体的群体的利益，禁止这个行动的规范性限制就有可能发展。

已被内化的以及社会地被加强了的道德标准通过改变这一行为相对于替代办法的报酬和成本去阻止违背该集体的基本价值和利益的行动。其行为偏离了道德标准的某个个体，他经验到的内疚情感和社会非难构成成本，这些成本预期将超过这一行为可能带给他的报酬。这些制裁把或许会是无理性行动的行为改变成对自我利益的某种合理追求。放弃有可能通过欺骗而被获得的利益的人们，如果心灵的平静和他们因诚实而获得的社会赞同对于他们比他们能通过欺骗而得到的收获更加富有报酬，那么他们将不会违背他们的自我利益而行动。对于严肃地承担他的政治义务的民主制的公民，使自己在政治上获得消息并参加投票并非不合理，因为他从履行他的义务中所获得的满足完全抵得上他这样做所花的成本。充分被内化了的规范对于符合集体利益的个体行为的直接控制可以用作一种功能性的替代办法。② 然而，为了阻止尚未强烈地受道德规范约束的个体们偏离这些规范并且加强那些已经做

① 布劳著：《科层制的动态》(第2版)，芝加哥大学出版社，1963年版，第187—193页。

② 参见约翰·W·蒂博特和哈罗尔德·H·凯利著：《群体的社会心理学》，纽约，威利出版公司，1959年版，第127—135页。

到这一点的人的道德责任，用以实施道德规范的社会惩罚是必不可少的。

社会规范用间接交换代替个体之间的直接交易。群体的成员们接受社会赞同以交换对群体的遵从以及他们对社会期望的遵从对群体作出的贡献。对规范性标准的遵从经常要求群体成员们不去参加与群外人或在他们之间所进行的某些直接交换交易。道德标准要求，女孩子不应轻易地同意用性恩惠去换取男孩子以回报形式贡献的报酬，商人不要参加为获取超额利润而进行的不正当交易，父母亲把时间和财富用在抚养他们的孩子上，而不是把它们花在为自己谋取利益上。通过信奉这些道德原则，个体们建立了一种良好的声誉，这种声誉在以后的社会交往中对他们有好处。在共同体中，一种良好声誉就象一种高信用评价——对一位可尊敬的父母或一个被看得高的女孩子以及一位值得信赖的商人——能使一个人获得别人不能获得的利益。遵从经常需要牺牲那些可以通过直接交换获得的利益，但是它间接地带来其它利益。

作为遵从规范性义务的结果，集体与它的个体成员之间的交换交易取代了个体之间的某些交易。例如，在一个密友的群体中，每个人都感到有义务向任何其他人施惠而不计报答。没有恩惠的直接交换，但群体规范可以保证，当每个朋友需要帮助时，他便会收到帮助。这些规范性的义务产生了间接的交换链条，如约翰向比尔施一次惠，比尔在另一场合帮助乔，另一次乔又有了为约翰做某件事情的机会。假使这些男孩中有一个在为别人做好事方面远远超过了他们，那么他因作这样一个好朋友而获得的强烈的社会赞同倾向于通过在该集团中给他一种高级声誉而使交换达到平衡。

同一原则适用于正式组织。科室干部不会为了换取来自现场干部的报酬而帮助现场干部的工作，提供这种帮助是科室成员的法定义务，作为履行这些义务的回报，他们从公司接受经济报酬。

社会交易的长链条发生在复杂组织中，在这样的组织中，某些成员的工作帮助其他人完成他们的工作，这典型地不包括相互交换。这些交易链确实包括的东西是在组织成员一方对遵从法定义务以交换从它收到的报酬。然而，在组织间隙的区域，非正式的直接交换交易经常出现，它们可以补充这些正式的间接交换交易，正如同事间的咨询所说明的那样。

有组织的慈善事业提供了间接社会交换的另一个例子。与那些把成筐成筐的东西带给穷人并接受他们感激与感谢的老式的慷慨女士们不一样，在现代有组织的施舍活动中，个体的捐赠者与接受者之间并没有任何直接接触和交换。富裕的商人和上层阶级的成员们作慈善性的贡献是遵从在他们的阶级中占据统治地位的规范性期望并赢得他们的伙伴的社会赞同，而不是为了赢得那些从他们的施舍中受益的个体们的感激。研究这个课题的一位学者曾经强调指出，慈善性的贡献基本上是它们在促进他们在商业界的事业和为他们所代表的公司维持良好的公共关系的形式为商人们所生产的特殊利益发动的。[①] 上层阶级因对下层社会作贡献而奖励它的个体成员。此外，在捐赠者的集体和接受者的集体之间还有一种含蓄的交换，尽管不是在他们的个体成员之间。

通过承担对穷人乐善好施的道德义务，上层阶级确立了某种对道德正义性和优越性的要求，它在意识形态上辨明和加强了它的高级社会地位和权力。“贵人行为理应高尚”的社会规范是一柄两刃剑，因为它既意味着高贵者应有高尚行为，又意味着高尚行为是高贵者的一个标志。它不仅鼓励上层阶级承担起某些对于下层阶级的义务，而且也使富裕者和有权者能够通过履行这些义务在道德优势的基础上对尊敬提出某种要求。同时，对施舍行为的

① 艾琳恩·D·罗斯，《慈善活动和商业事业》，载于《社会力量》杂志，第32期(1954年)，第274—280页。

接受社会地标志着某个人是一个穷人，正如齐美尔在一段前面已被引述过的话中所指出的那样。[①]它把他从一个贫穷的个体改造成为一个依赖于较高阶级的慈善支援并因受到支援而对它们怀有集体尊敬的下层社会的社会阶级的一个成员。中层阶级的施舍活动传送者倾向于加强某种尊敬，接受帮助的阶级被期望着用这种尊敬去偿还上层阶级的贡献。集体之间的这些交换有助于维持阶级结构以及有组织的施舍活动系统。

专业服务包括集体之中以及它们与它们的个体成员之间的一种更为复杂的交换模式，它取代规范性标准所禁止的个体之间的直接交换交易。专业人员们被期望在他们的工作中只受工作和行为的专业标准支配，不受与顾客交换的考虑支配。尽管自由的专业人员依靠顾客们为他们的生活所付的酬金，但专业的伦理规则要求他们不让这个事实影响他们的决定，还要求这些经济交易不影响向顾客提供专业服务的社会互动。专业人员必须克制自己不参加与顾客的相互社会交换，以免他们的决定受该交换的影响，而不是依靠他按专业标准所作的最好判断。

帕森斯对心理治疗的分析就说明了这一点，[②]他的分析可以被看作专业服务在这方面的一个原型。在正常的社会往来中，对交换的考虑指引着参加者们的行为——友好的主动表示倾向于被用友好作出反应，侵犯典型地通过退缩或反侵犯受到惩治，如此等等。心理治疗要求，在与一位患者的互动中，一位精神病医生应避免以这种方式互惠，相反，对他的患者的神经病的行为，他应该纯粹地按照专业标准所规定的最有利于治疗的要求作出反应。该精

① 乔治·齐美尔：《社会学》，莱比锡，邓克尔和汉包尔特出版公司，1908年，第490—491页。

② 塔尔考特·帕森斯：《社会系统》，格兰科，自由出版社，1951年版，第460—462页。

神病医生的专业超然性，意味着他不想在他与患者的互动中获得社会报酬，这种超然性使他能够克制自己不去惩罚一位患者的侵犯表现并拒绝另一个人的友好主动表示，有效的治疗应当要求这样的行为。按照专业标准成功地治愈患者的精神病医生接受来自他的同行们的社会赞同和尊敬。通过补偿他在与患者的互动中所牺牲的社会报酬，上述社会赞同和尊敬维持住了他的专业超然性。一般的专业人员基本上取向于同事们的社会赞同，而不取向于顾客们的社会赞同，否则专业超然性将不可能。

某种专业为社区提供有价值的服务——保护它的健康、实施它的法律、教育它的青年——作为对这些服务的报答，社区给它以完成某些任务的专门许可证以及委托它在它的能力范围内控制由它自己的成员和其他人（如半专业人员和技术人员）所完成的工作。① 自我控制的权力是各专业的一个显著特征，它使专业与其它职业区分开来。它由两个相互联系的成分构成。第一，开业者必须获得某个领域的专门知识并采用专业的行为标准，这些标准使他们能够在没有监督的情况下履行复杂的专业责任。第二，某个专业的成员们构成一个同行伙伴群体，只有那些被认为有资格的并有权判断一个开业者的成绩的人才是他的专业伙伴。专业对于招募、训练以及它的成员们的以后命运的控制权促进了他们对专业标准的服从以及对偏离它们的压力的反抗。某些专业，如教书，社会工作和护理不依靠它们顾客的酬劳，但其它专业（如医疗和法律）中的许多开业者要由顾客付给他们的服务以报酬。这种经济交换有时使坚持专业标准不考虑顾客要求变得很困难。因此产生的对于维持专业标准的反压力的需要可能是这些自由专业以及

① 参见艾维莱特·C·休斯著：《人们及他们的工作》，格兰科，自由出版社，1958年版，第6章；威廉·丁·古德著：《一个社区中的社区》，载《美国社会学评论》，第22期（1957年），第194—200页。

许多自我雇佣的专业似乎比其它专业更有可能成立强大专业组织的原因之一。期望是，一条间接的交换链条取代以互惠性考虑为基础的直接社会交易。有组织的专业因按照专业标准向顾客提供服务而奖励它的个体成员们；这些服务的接受者对社区作贡献；社区把高级的社会地位和控制权力赠给作为一个法人群体的专业，这些使它能够控制和奖励它的成员们。

向顾客提供服务的科层制官员的情境与专业人员的情境相类似。在一个科层制中，官员们被期望按照行政规则的一种超然的方式对待顾客，这就要求职员们放弃与顾客的交换关系，因为交换交易将使他们感激并依赖顾客的报酬。甚至即使官员们只想要顾客们的感激和赞同，他对于这样做的考虑很少能不影响他的决定并可能使他背离法定程序。[①] 如果官员们变得依赖顾客，不管是为了他们个人所追求的报酬，还是为了该组织所需要的顾客服务，那么他们都必然要与顾客进行交换交易，这意味着，他们不能在对待顾客上严格地遵循科层制的程序。有两项研究发现，官员们依赖顾客的情况引起了去科层化，就是说，背离科层制的原则。[②]

专业的和科层制的超然性的一个主要成分是缺少与顾客的交换关系。交换交易形成了某些义务，它们使人们不可能坚定不移地遵从专业的或科层制的标准。按照这些标准对待顾客阻止了与他们的直接交换并用集体与它们的个体成员之间以及有时是在集体中的一系列间接社会交易取代它。

---

① 官员们的同事群体可能——事实上也承担着一个专业的或科层制的组织的角色——促进他们非人格地对待顾客，具体做法是：用社会赞同奖励这样一种非人格的行为，从而补偿个体成员们因非人格地对待顾客而失去的报酬，参见布劳：《科层制的动态》，第85—86，106—112页。

② 艾利胡·卡兹和S·N·爱森斯塔特著：《有关以色列的组织对新移民的反应的某些社会学的观察》，载于《行政科学季刊》，第5期（1960年），第113—133页；以及布劳和斯各特，见上引书，第232—233页。

作为社会交易的中介的价值

各种类型的共同价值可以被设想为社会交易的中介，这些社会交易通过社会空间和时间扩大社会互动的范围以及社会关系的结构。在社会价值上的共意可以作为把社会交易的范围扩大到直接社会接触的界线之外以及把社会结构长久保存以超越人类的生命历程。价值标准可以在该词的两种意义上被看作社会生活的中介：价值背景是熔铸社会关系形式的中介；共同价值是广泛的社会交往和交易的中介联系。该原则可以运用社会沟通作为一种比拟加以说明，当然沟通的媒介不是社会价值。①

所有的社会关系和交易都包含沟通。人们之间的直接沟通要求面对面的接触，但是对大型集体的大部分成员说来，个人接触是不可能的。此外，社会沟通对于维持把大型集体整合成一个社会单位的社会关系的结构和社会交易的网络是必不可少的东西。因此，对于允许社会沟通在一个社区中激增并在相距遥远的沟通者之间提供中介联系的某种社会机制就有了一种需要。沟通媒介满足了这一需要。它们增加了沟通范围，使它不依赖技术性的考虑和地理的距离，而仅仅依赖于社会界线。报纸和杂志、广播和电视、书籍和电影，都成了向在空间中相距遥远的大量听众（观众、读者）传递信息的载体。信件和电话使距离遥远的交流有了可能。汽车、火车和飞机允许居住分散的人们有了周期性的直接社会接触。通过改变社会沟通的形式，沟通媒介影响着它们的性质。因此，大众媒介用交流代替了某种基本上是从一个沟通中心向一大

① 社会互动的符号媒介的某种不同的概念也引起人们注意于它们与通过语言的沟通的类似性，这一概念是在帕森斯的著作中被介绍的，《论影响的概念》，载《舆论季刊》，第27期，（1963 年），第 38—51 页。

批听众单方面传递信息，这种单方面的信息传递很少有反馈沟通的机会，如报纸的读者可作例证，这个群体的成员们很少有机会向编辑写信。

沟通媒介的主要功能是扩大社会沟通的范围，共同价值的一个主要功能同样也是扩大各种社会交往和交易的范围。大众媒介改变了社会沟通的性质以及它的形式，由社会价值作为媒介的社区和社会中的复杂社会结构在基本方面也不同于在面对面的群体中突生于直接社会互动过程中的较为简单的社会结构。沟通媒介部分用作情报的媒介或仓库，这种情报被传递给人们并有助于形成他们的意见，如报纸所说明的那样。沟通媒介还部分地用作人与人之间间接双向沟通的中间的或中介的联系，如电话所说明的那样。以相应方式，社会价值也部分地构成了社会生活的媒介或背景，它有助于塑造人们的思维和行动，如共同文化对人类行动的影响所说明的那样；它们还部分地为新的社会交往构成中介体或联系，如共同的理想和意见对友谊形成的影响所说明的那样。最后，书面沟通可以用准确形式长时间地加以保存。它们给某些人们以一篇书面故事并使它有可能传递他们的文化遗产并比口头传统更完整地和准确地为后代积累知识。这儿，社会价值又一次具有某种类似的功能，因为它们在社会模式的制度化以及它们的历史永存中起着一种至关重要的作用。

按照这一原则，我们将分析四种类型的社会价值：作为团结媒介的特殊主义的价值，作为交换和分化媒介的普遍主义价值，作为组织媒介的合法化价值以及作为再组媒介的反抗理想。作为一种开头，有必要阐明帕森斯和希尔思在特殊主义和普遍主义之间所作的区分。① 区别的标准是：支配着人们彼此取向的标准依赖还是

① 帕森斯和·A·希尔思：《走向一种有关行动的一般理论》，剑桥，哈佛大学出版社，1951年版，第76—78页。

不依赖存在于他们之间的特殊关系。后者，即普遍主义的标准在一个工作的所有候选人都只在优点的基础上加以判断的时候就非常清楚，而布线实践中的裙带关系则说明特殊主义，正如一位母亲对她自己的孩子的爱，根本不考虑他们的品质或成绩与其他孩子相比结果如何。

这种区别的一个含义类似于第二章中我们对提供外在报酬的交往与内在地具有报酬的交往之间所作的区别。外在的报酬用作比较伙伴并指引某人的行为趋向于它们的普遍主义标准。某种交往内在地具有报酬，这个事实在另一方面意味着，使它成为唯一和不可比较的特殊特征决定着对它的取向。这儿的注意焦点落在人际关系中的心理倾向上。然而，帕森斯和希尔思明确地故意让他们的分析性区别不仅适用于对这些社会—心理力量的微观研究，而且也适用于对复杂社会结构的宏观分析。从宏观的角度看，关键的问题是，哪些结构性限制影响了该社会系统中的角色关系，而不是哪些诱因使个体们倾向于与特定的他人交往。普遍主义—特殊主义两分法的另一个含义，对于社会结构分析最恰当。

在他们的最明确的定义中，帕森斯和希尔思说，普遍主义的标准"用完全概括化的术语作了定义，独立于行为者自己的地位（品质或成绩，分类上的或关系上的）与对象的地位的特殊关系。"与此相反，特殊主义的标准"通过价值和行为者的属性的特殊关系维护与对象联系的那些价值的至高无上性……"① 因此，特殊的区分标准是，支配人们之间的取向和交往的价值标准是独立于还是不独立于他们的地位属性之间的关系。例如，如果一个社区的成员们，不考虑他们自己的年龄，对老年的成熟表示最高敬意，或者如果所有年龄群体倾向于最高地评价青年，那么年龄将构成一个普遍主

① 帕森斯和希尔思：《走向一种有关行动的一般理论》，第82页。

义的标准。但是，如果大部分人对他们自己的年龄群体表现了一种偏爱——老人把较年长的人看得比较高，年轻人把较年青的人看得比较高——那么年龄将构成一个特殊主义的标准。换句话说，受到人们重视的属性，不管他们是否具有它们，反映普遍主义的价值，而偏爱象某人自己属性的反映特殊主义的价值。

这一标准产生了一种对理论概念的操作性测量。该标准涉及到普遍主义—特殊主义对于一个集体中的社会关系结构的含义。①普遍主义的标准引起了社会地位的分化，因为普遍受到重视的属性或成绩把声誉和权力给予了具有这些属性或成绩的那些人。特殊主义的标准在该集体中的亚群体之间产生了分离性的界线，因为重视类似于某人自己特点之特点的倾向把具有确定特点的个体们团结起来，并把他们与那些具有其它特点的人隔开。职业上的成就和经济上的成功是使我们社会中的社会地位产生分化的普遍主义价值，宗教信仰是使不同的大宗派的成员们分离开来的特殊主义价值。②

第一种类型，特殊主义的社会价值，是社会整合和团结的媒介。他们共有的不同价值把一个集体的成员们联合起来，形成了共同的社会团结，并把整合纽带的范围扩大到个人吸引情感的界

---

① 布劳：《使一个概念方案操作化》，载于《美国社会学评论》，第27期（1962年），第159—169页，因为一个人的地位影响他的赞同的效果，所以该标准可以用每个回答者的评价对于其余人的意义衡量他们的偏爱。

② 然而，价值标准并不必然保持为纯粹特殊主义的或普遍主义的。因此，在美国，新教徒是高地位的多数群体这个事实就把一种普遍主义的成分引进了其它方面的特殊主义的宗教价值；某种偏爱新教徒的一般倾向可以补充对该宗教内群的流行性偏爱。同样，由于研究技巧和教学技巧构成了学术学者中的两个普遍主义标准，所以，那些在一个方面表现突出的人倾向于强调它的重要性，在那些在另一个方面表现突出的人又倾向于强调它的意义，结果，一种特殊主义的成分就侵占了该普遍主义标准。

限之外。[①] 这些文化的或亚文化的信念变成了群体身分的符号，它们规定了内群与外群之间的界线。使一个集体与其它集体相区别的特殊的共有价值构成了媒介，它的成员们通过该媒介被连接成了一个凝聚的社区。它们以这种方式成了替代个人吸引情感的功能代替物，而个人吸引情感可以把一个面对面群体的成员们整合成为一个凝聚的单位。然而，在一个社区中，共同价值介于个人吸引联系的中间，因为它们构成了社会吸引的特殊主义标准，社会吸引在短暂认识之后促进社区成员之间的友好关系的形成。虽然特殊主义的价值不可能发挥它们的整合功能——假如它们不是整个集体所共有的价值，它们也不能发挥这一功能——所以它们与其它集体中的不同价值相比也没有被确定为不同的价值。人类的共同东西并不成为群体身分的一个不同符号。特殊主义的价值是区别集体的特殊属性，同时也把每个集体的成员们联合起来，形成社会团结，它们还在集体之间创造出隔离的界线。

第二，普遍主义的价值是社会交换和分化的媒介，它们把交换交易和地位结构的范围扩大到直接社会互动的界限之外。所有的交换最终都要包括不同人的劳动的成果，就是说，已经进行的服务。然而，即使是以物易物也不局限于两个伙伴自己的劳动或服务的交换，因为某人能够交换一件他自己拥有的物品，而这件物品是由某个第三者生产出来以偿还另一个人的服务的，例如，以一支梭标偿还另一个人帮助锄他的菜园的服务。交换本身刺激了获得东西的下述倾向，即不仅是为某人自己使用而且还可以用在以后的以物易物上的倾向。当个体们在以物易物中得到了他们自己不能用的东西时，为了以后用它们换到他们可以使用的其它东西，

---

① 这儿提到的是爱弥尔·迪尔凯姆称为"机械团结"的东西：《论社会中的分工》，纽约，麦克米伦出版公司，1933年版，第70—110页，尤其是第79页，第109—110页。

于是间接交换便开始了。间接交换的关键问题是比较价值的某种普遍有效测量的问题。为了一件他想在贸易中使用的物品，一个人愿意付出的成本取决于他有关该物品对其他人值什么东西的估计，不取决于它对他本人的主观价值，就象只有他本人对使用它感兴趣的情况一样。为了使人们现实地作出这种估计，在一个社区中他们必须就一个价值标准达成普遍的一致看法，按照这个价值标准，各种产品和服务才可以加以比较。不同劳动产品的价值都可以被转化为一种普遍主义的价值标准，这一标准起一种交换媒介的作用。

一种交换媒介的原型当然是货币，布尔丁把它定义为"那些习惯上被用来交换各种各样其它财富的财富，它们被人们要求，主要是因为一种对于它们具有可以这样被交换的持久能力的信念。"①现代货币基本上不是一种有价值的物品，如黄金，而是为了确定和比较进入经济交易之中的每种东西的价值而被使用的一种普遍同意的抽象标准。货币使间接交换交易网的某种惊人的扩大有了可能，因为它允许义务和信用被轻易地加以转移，又因为它是一种高度流动性的财产，人们能够很容易地把它转变成任何其它经济财物。作为一种交换媒介，货币是一种"价值仓库"，②它可以作为一种所有物质价值——或者是直接被改变成货币、或者是被转化为货币等值物的财物——的贮藏所，利润可以用货币积累成资本的形式，就是说，从被提供的服务中所获得的利益可以在某个未来时间被享受或使用。它的可转移性使货币在一种间接交换的复杂系统中成为中介物。每个人都要为某一个人或一个组织服务，作为对它的报答，他不是从接受服务的人那儿而是从许许多多其他人

① 肯尼恩·E·布尔丁，《经济分析》(第3版)，纽约，哈泼出版公司，1955年版，第312页。

② 同上，第310—313页。

那儿获得他想要的物品和服务，而货币处在这些间接交换交易的中介位置上。"作为'货币'的品质是一个程度的问题而不是种类的问题，"[1]因为货币仅仅在它的流动性的较高程度方面与其它财产不同，就是说，它可以更容易地被转变成其它商品。

由于在社会交换中没有货币的准确配对物——没有任何东西象它那样流动——社会贡献的普遍主义标准和后天获致的地位发挥相似的功能。在有关不同贡献的相对价值的社会共意的范围内，间接交换是可能的，因为某个人的直接有益于该社区的某些部门的服务——如果整个社区把它们定义为重要服务——为他赢得了一般社会赞同和经常并不来自同一部门的报酬。成就和赞同的普遍主义价值是社会交换的媒介，对集体福利的不同贡献可以在社区中的社会地位的形式下被改造成这种媒介。这创造了一种"价值的贮藏所"——即个体们可以支取的社会信用，人们可以用它在某个未来的时刻获得利益。有关公平性的共同标准使个体们能够在交换交易中建立某种社会声望，它在日后与其他伙伴的交易中对他们有利。在该集体中的高级社会地位是对于曾经为它的福利作过普遍被承认为重要贡献的概括化的报酬，而且也是能产生各种可供个体们使用的特殊社会报酬的概括化的手段。

由重要成绩的普遍主义标准所产生的社会地位分化起了一种社会交换媒介的作用，就是说，作为被积累的社会报酬的贮藏所，未来的利益可以从中获得。普遍受到承认的成就的符号和外部表现在整个社区中赢得尊敬和尊重。成绩的普遍主义标准也为间接交换提供媒介性的联系，因为它们使得人们有可能向某些人提供服务并从社区中的其他人那儿获得对这些服务的报答。正如在论述社会规范和间接交换的那一节所指出的那样，例如，是同行群体或组织奖励专业人员或官员们，因为他们按照普遍主义的标准向

[1] 布尔丁：《经济分析》，第311—312页。

顾客们提供了服务。社区向专业或组织献出它的集体感激，因为它收到了重要的服务。社区赠予的是某种控制性权力的委托书，这种权力使法人群体能够奖励它的个体成员们。按照普遍主义标准规定的地位要求和特权并不象货币那样是流动的和可以转移的财产，但它们是一种具有普遍意义的财产，它把社会交换的范围扩大到了直接社会接触之外。

第三，使权威合法化的社会价值是组织的媒介，它扩大有组织的社会控制的范围。一个集体中的共同价值和规范可以使一个政府或领导的权威合法化并加强对它的指挥的服从。这些共同的价值和规范构成了一种组织权力的媒介。它们是一种赢得服从的权力的贮藏所，作为应归诸获自领导的利益的共同的社会义务的结果，权力被贮藏在共同的价值和规范之中，为了组织集体的努力，领导可以使用这种被贮藏起来的权力。被一个集体的成员们内化和加强了的社会规范影响着人们对于一个权威的指示的服从，这些社会规范也在权力行使中构成媒介性的联系。这些规范处在命令的发出与命令的服从之间的中介位置上，而其它的权力形式并没有被传递，但是由自己实行控制的个人或群体直接加强。合法的权威能够存留于非人格的原则和职位中，这种权威使它不依赖于履行原则和占据职位的个体们。因此，它能够被从一个人转移给另一个人——从一个职位的担任者转移给另一位担任者——并由上级对下级委托。合法化的价值大大地扩大了控制性权力的范围，既是直接地也是间接地。它们使一个政府或一个行政部门的组织权力不依赖个人的影响或它的成员们能够建立的义务。并不是白宫中的那个人的个人影响而是总统职位的合法权威给了该担任者这么广泛的权力。[1] 此外，一个行政部门对它自己的组织的

[1] 当然，领导方面的个人差别确实影响总统所行使的权力的范围，但是，它们增加的仅仅是存留在他的职位之中的权威。

合法权威赠予它以该组织的全部权力。因此，政府的政治权威使它能够动员国家的资源，以便把它们用在国家之间的权力斗争之中。

最后，反抗的理想是社会变化和再组的媒介。革命的意识形态把对于现存权力的反抗范围扩大到了个体改变信仰对于所有那些生存条件使他们预先倾向于这些理想的人的影响界线之外，马克思的纲领在全世界的影响就是一个激动人心的事例。反抗的理想构成了社会再组的一种媒介，因为它们使反抗运动的领袖们以及他们的组织权力合法化，并因此产生了一种对于社会中牢固地建立起来的权力和现存制度的抵销力量。革命的变化或基本的改革只有在人们受到了激进理想启发的条件下才能在一个社会中发生，为了激进理想他们愿意牺牲他们的物质福利。这样的理想也能用作媒介性的联系，它们把感到遭受剥削和压迫的人们集合到一起并把它们团结在一项共同事业中。

社会价值的这四种类型被反映在社会结构的四个面之中。特殊主义的价值以及与它们联系在一起的社会整合过程是社会团结和群体忠诚的基础。这些价值的分布从加强亚群体的凝聚程度并同时在它们之间创造隔离界线的那些价值开始，到那些包括一个社会的所有成员并把他们联合起来形成共同团结的价值为止。[①]普

① 因为特殊主义的标准能够为一个社会的所有成员共有，所以我们可以问，什么东西可以把它们与普遍主义标准区别开来，后者也被所有人共有。为了回答这一问题，有必要把共有的标准与它涉及到的珍贵属性或成绩区别开来。特殊主义的标准把一种肯定性的价值置于某个集体的成员们的那些属性上面，包括他们的信仰和行为在内，它们是所有人共同具有的，并使他们与外人区别开来。普遍主义的标准则相反，它们需要社会共意：并非该集体所有成员的特征的某些品质和成绩是值得社会承认的珍贵财产，这些标准在不同的集体中常常相同。对美国理想的信仰为这个国家的大部分成员所共有并与其它国家的不同理想形成对照，这种信仰可以作为以特殊主义的例证。高智能是一种珍贵属性，这种信念说明普遍主义。大多数美国人共有这一信念，但许多人不具有这个珍贵属性，其它国家中的人们也重视智能。

遍主义的价值和它们引起的分化过程表现在该社会的分配制度之中，尤其是包括作为主要社会报酬差异分配基本表现的阶级结构、交换制度及社会和经济分配通过它才能以完成的竞争，还有与它们有联系的功能，如分工、技术的训练。合法化的价值是稳定性的组织和集中化的权威的基础，这些价值被反映在任何集体，大型社会以及其中的各种有组织的集体的政治的和行政的组织之中。最后，反抗的意识形态以及它们所揭示的和具体体现的冲突潜在于社会中的变化和再组的反复出现的模式，这些政治理想是特殊主义的价值，它们构成了社会团结的新基础，并在对反抗运动的忠心取代及其它特殊主义的忠诚时产生重新改组。

社会结构四个面中的每一个都表现在某种属性的分配与集体成员之间社会交易的模式之中。社会团结依靠某些属性——尤其是信仰——在某种人口中的同质性以及社会支援在他们之间进行交换所在的相互关系。分配制度包括该人口中其它属性的异质性，它与该交换制度中的相互交易以及与已分化了的地位系统中的单方面的交易相联系、组织包括通过集中指引加以协调的交易和属性的异质性。反抗意味着在一个集体中的属性的某种二分法以及在社会互动中的否定性的相互性，即反抗与报复，敌视与反侵犯。

已经讨论过的四种征候群对一个社会加诸其成员的集体控制也有含义。具体地说，它们符合维持集体权力和防止个体们篡夺权力所必需的四个条件。这四个条件是第五章中所介绍的那个纲要提出来的，即（1）供应必要的报酬；（2）可以获得的替代对象；(3)强制力量；（4）减少物质需要的理想。第一，特殊主义的价值和社会团结对于个体们说来变成了只有集体才能提供的重要报酬的源泉，因此使个体们依赖于该集体。第二，普遍主义的标准规定着对共同福利所作贡献以及与它们联系在一起的差异报酬的价值。这些普遍主义的标准刺激了竞争。如果个体或一个社区的许多个体

或部门为作必要的贡献而展开竞争，那么，必要服务的替代性的供应者的存在就使该社区独立于他们(或它们)中的任何一个。换言之，报酬的普遍主义标准促进了必要服务供应者的某种多样化，其中谁都不是必不可少的，这就保护了集体，以免它变得依赖于一个必不可少的垄断者。公共教育培育了这么多重要贡献的供应者。第三，政治国家垄断了一个社会中的强制力量的合法使用，[①]这可以用来作为控制不听话的成员的最后一种手段，其它有组织的集体也有它们任意可以使用的强制制裁手段，如管理部门的解雇权力。最后，共同的理想为一个集体的成员们提供了为推进它的事业而牺牲物质报酬的诱因，这对反抗运动特别重要，因为对它们的支援典型地会带来巨大牺牲，所以一个国家的爱国理想具有相同的功能。

制 度 化

合法组织在所有时间内都面临着它们永久存在的问题。当然，所有的动物和人类居民都在再生产他们自己，为了保证物种生存许多代，并不需要任何专门安排。然而，一种合法社会秩序的生存若要超过个体们的生命长度则要求特殊的制度。对人们是神圣的或实际上是神圣的基本文化价值和信念，使他们渴望着要把这些观念和理想保留给未来的后代。这些价值使有组织的社会生活的模式合法化，这些模式反过来又体现这些价值。向有组织的社会生活模式以及向推动共同福利的知识和技术中所作的投入也使他们对于保存那些价值、知识和技术感兴趣。形式化的安排于是被建立起来，以便永远保存合法秩序以及始终在维护着它的社会价值，

① 韦伯：《有关社会和经济组织的理论》，第 154—157 页。

具体做法是使秩序和价值独立于个体人员。有组织的社区比它的成员和补充人员活得还要更久，经常是许多代。齐美尔就曾经这样指出过。[①]持续存在的东西是支配社会关系和行为模式的原则，它们之所以能够持续存在的原因在于，它们已经变得制度化了。

制度化包括使社会生活的组织原则一代一代永远存在下去的形式化的程序。建立一个正式程序要求一种资源投入，它保存社会行为和关系的模式并使它们固定化。单单使一个已变成习惯的行动过程变明确就需要努力并使该行动过程稳定化。要建立人们将一贯遵守的规则涉及更大的成本并使行动模式进一步具体化。组织的成员们有时在上级的指导下并在惯例的基础上操作，当时未曾写过应该遵守的程序。确定潜在于他们的决定之下并产生一本公开的程序手册的原则，这是一件必须作大量投入的困难任务，人们之所以作这种投入，是希望未来能从具有这么形式化的程序这个事实中获得利益。人们之所以明确地提出这套程序，是期望它们支配所有组织成员的决定并能容易地教给新来的人。这些程序表现在某种行动和社会互动的模式中，这些行动和社会互动独立于从事它们的特殊个体们。形式化的规则使社会关系和社会行为的某种有组织的模式独立于特定的个人，这是一种社会制度的第一个必要条件。制度化的其它必要条件是，行为的规则由传统的价值予以合法化并由有权的群体予以实施，然后还要能抵挡得住快速的变化。

社会制度的种类可算得上五花八门。例子有：一个教会的教条和仪式，一个国家的政府形式、它的法律和法庭，协调复杂经济交易的股票交换以及一夫一妻制的婚姻。它们共同具有的东西是：合法化的价值和形式化的秩序使社会交往的某种有组织的模

① 齐美尔：《社会学》，第497页。

式永远存在。在一个社会中识别人们的价值以及尤其是特定的统治群体，连同它们的制度以及群体从制度中所获得的利益使他们有兴趣把这些制度保留给后代。神圣的价值对于某些制度——如某个教会——的生存更加重要一些；物质的利益对于其它制度——某种股票交换——的生存更加重要一些；但是所有制度都经过了某些共同价值的合法化。两种相互补充的社会机制保存人们——尽管他们自己死了——的制度，这就是被历史地加以传递的外部社会安排以及在社会化过程中加以传递的被内化了的社会价值。

社会制度构成一种历史现实，它至少部分地存在于人类之外并独立于构成社会的人类。这种历史现实在没有文字的社会中通过口头传统加以传递，而在有文字的社会中，它基本上是通过书面文献加以传递的。这些书面文献具体体现人们公共生活的基本的形式化了的价值和规范——他们的宪法和他们的法律、他们的圣经和他们的戒律。当然，并不是供书写这些文献的羊皮纸或纸张具有意义，而是它们包含的人类行为原则具有意义。此外，这些原则被书写下来，这个事实也具有意义，因为它保证它们以固定形式生存下去并使社会生活的制度化了的原则的历史持续性符号化了。这种历史持续性独立于特定的人——这些原则在任何特定的时间中都是在他们身上表现它们自身的。[①] 虽然为了支配社会生活，这些历史文献必须继续被人们相信，但它们确实在发挥它们自己的某种影响，正如迪尔凯姆在他讨论书面教条和法律时所说：

不管被消化得多好，它们当然仍然是死的文字，如果没有

① 在没有文字的社会中，仪式所具有的重要性与现代社会相比显然重要得多，这可能是因为当时人们要使制度化的实践在没有书面代码的情况下永存下去，所以才对仪式具有一种更大的需要。

任何人想象它们的意义并把它们付诸实践的话。尽管它们不是自我满足性的，但是它们依然以它们自己的方式作为社会活动的因素而存在着。它们有一种它们自己的活动方式。法律写没有写下来，这将使审判关系极为不同。不管是哪儿，只要有一种被制定的法规，法学就会更加有规律但更少弹性……它所具有的物质形式因此就不仅是没有作用的语词结合，而是积极的现实，因为它们产生影响。没有这些物质形式的存在，这些影响将不会发生。它们不仅外在于个体的意识，而且这种外在性本身还建立了它们的特殊品质。①

对社会制度外在形式的历史性传递进行补充的，是社会化过程中象往常一样给这些形式以血肉和持久生命的基本文化价值和规范的传递。在抚养其儿女的过程中，人们把他们最深刻的价值和信仰灌输给儿女，常常没有明确的意图。一个社会的成员或它的各部分所共有的主要价值和规范因此被传递给了后代。由于孩子们对他们父母的反叛以及尤其是政治压迫或经济剥削所产生的剥夺有时导致对传统价值的抛弃，所以只有经过选择的政治或经济价值往往才会被抛弃。文化遗产的大部分倾向于持久存在下去，即使在革命改造阶段也是如此。在任何情况下，社会化的过程使有组织的社区生活的合法化价值中有许多会被传给后代人，这些是维持和活跃外在制度形式的制度化了的价值，没有这些价值，外在制度形式将成为死的骷髅。

在维持制度方面补充其它两个因素的第三个因素是：它们扎根在权力结构中。变得制度化了的文化价值和社会安排是该社会中的统治群体与它们强烈认同的那些文化价值和社会安排，因为

---

① 迪尔凯姆，《论自杀》，格兰科，自由出版社，1951年版，第314—315页。

这些群体有权力使他们的信念占据优势并加强有关的社会规范。例如，如果有权的群体珍视并保护言论自由，那么言论自由就会在某个社会中被制度化，即使是多数人不关心它或者可能贬低它也是如此。当有权的群体不再关心维持言论自由时，它作为一种制度的生存就处于危险之中了。一种制度之所以能对后代产生外在强制力，有一大部分是因为，只要有权的群体能够贯彻制度性的要求，它们就会继续对它的保存感兴趣。有权的男子及他们的妻子更有可能在社会化过程中给他们的儿女灌输传统价值，因为体现这些价值的制度性的结构是他们的统治地位所依靠的结构之一。然而，社会化并非局限于儿童时代，而且还发生在以后的生活中，尤其是当个体们参加新群体的时候，升上统治地位的低阶层成员，为了学会适当地关心传统的价值和制度，倾向于被那儿已受到公认的人社会化。简言之，制度化了的模式典型地是某个社会中的统治群体与它们最强烈认同的模式，通过贯彻这一目标所必需的要求，这些群体成了它们历史永存性的工具。①

为了诸社会结构的诸方面变得制度化，即一代一代地永远存在下去，这三个条件必须得到满足。有组织的社区生活的模式必须变得形式化，成为任何时间都在持续的历史条件的一部分，使这些模式合法化的社会价值必须在社会化的过程中予以传递，该社会的统治群体尤其必须对这些模式的生存感兴趣。没有对合法化价值的持续承认，这些历史形式就变成了空壳，没有制度性形式的文化价值是尚未实现的理想；二者都要求维持制度，有权群体对它们的支持也是如此。这些因素可以用我们的政治制度加以说明。一方面，我们政府的国会制形式，美国的宪法的法律、政府的各部门以及选举机器都是具体体现在文献之中并表现在许多组织和部

① 我感激亚瑟·L·斯汀其康，是他在一次私人通信中要我注意这些观点。

门之中的形式化的程序，这些形式化程序作为历史现实的一部分而继续存在下去，独立于各种职位的特定担任人。另一方面，民主的和爱国的价值、对法律的尊重以及支持法律的习俗，以及有关的价值和规范都在家中和学校中被传递给孩子的。美国人出生在一种某些政治形式存在的历史情境中，他们在年轻时获得使这些制度形式合法化的价值和规范。法律的权威和政治权威的基础是它们扎根于其中的历史传统以及我们社会的成员在社会化的过程中作为他们基本人格的组成部分而被内化了的有关的规范性取向。此外，这个国家的统治群体的支持甚至在大规模的移民用来自其它传统和具有不同取向的人们填满了这个国家的阶段中都已经维持了美国的政府形式和立法制度。制度性的限制一般地从权力结构予以支持的以及在社会的传统和它的个体成员们的童年社会化经验中具有双重历史根源的结合体中获得它们的显著力量。

制度反映社会生活的历史范围，过去对现在的影响。制度与社会结构之间的关系以某种方式平行于社会结构与人类行为之间的关系。制度是社会结构的长期持续存在的那些方面，而社会结构是以那些在某个集体中占据优势的行为模式构成的。此外，制度对存在于任何时刻的社会结构施加传统的限制，正如社会结构对个体们的行为施加外在限制一样。因此，被一个集体的大部分成员所共有的价值和规范构成了对于他们中的每个人的外在结构限制，他必须适应这些限制。同样，传统的价值和它们的外在的制度形式构成了社会结构在任何时候都必须适应的某种历史框架。然而，人们能够集体地改变限制他们的社会结构，而处在时间过程中的社区则可以改变限制它们社会生活的制度。简言之，制度对社会结构施行历史限制，社会结构反过来对个体行为施加结构性限制。

我们在前一节已经介绍过，作为社会交易的中介物的社会价值，它们的类型学可以被用来为社会制度进行分类。第一，整合性

的制度使特殊主义的价值永远存在，维持社会团结并使它与其它社会结构区分开来的社会结构的显著特性和个性。这种制度性的合成物的核心是亲属制度，它保证该社会的每个成员在先赋品质的基础上有社会——情感的支持以及在凝聚性的社会关系的某种网络中有一种被整合了的位置，它通过向后代传递文化价值和规范以及通过生物学上的人口再生产去保存显著的社会结构。根据乱伦禁忌选择配偶重复地在亚群体之间建立特殊主义的亲属忠诚的新的特殊主义的联系，先前，这些亚群体由特殊主义的界线分隔开。宗教制度构成这个合成物的第二个主要成分，因为道德教条以及被视为神圣符号的东西是特殊主义的基本成分，而神圣的礼节和仪式则是对它们所代表的特殊主义价值的大大地被加强了的责任。因为，在现代世界上，大部分宗教团体都跨越国界，它们创造的共同传统和忠诚也是这样，所以，独立的爱国学说、符号以及仪式——独立宣言、星条旗、七月四日庆祝——就发展起来了，以便支撑国家的传统、团结和忠诚。

第二种主要类型的制度的作用是保存那些为了必要社会设制的生产和分配而发展起来的社会安排、贡献和各种各样的报酬。这个类型当然包括一个社会中的经济制度，但它也包括由工具性价值的普遍主义标准所支配的其它制度。它包括教育制度，技术的技能和工具性的知识就是通过教育制度被传递给后代的，在较高的部门里，教育制度同时还发挥着通过研究而发展知识的功能。分层制度也属于这个制度合成物，在这方面，它为招募和向各个职业输送人员而建立了一个激励制度，它在其中提供各种服务。在这种联系中区分社会分层的两个方面至关重要。① 一方面，分层系

① 见瓦尔特·柏克利著：《社会分层和社会分化的功能理论》，载《美国社会学评论》，第23期（1958年），第369—375页，以及金斯利·戴维斯著：《可恶的邪端邪说》，载《美国社会学评论》，第24期（1959年），第82—83页。

统由社会地位的某种等级系统构成，而不是由占据这些地位的人所构成。这些社会地位获得差异性的报酬。另一方面，阶级结构由个体们的实际集体构成，而不是由抽象的地位所构成，这些地位在财富、权力和声望方面各不相同。分层系统是一种制度，而阶级结构则不是。尽管不是一种制度，但阶级结构在加强其它制度方面却是工具性的，正如以上所指出的。它的重要成分典型地一代一代地持续存在下去，正象制度一样，因为财富以及由此造成的阶级地位的某些方面是可以继承的。阶级结构中所产生的僵化性妨碍了分层系统发挥作为一种分配人类资源机制的功能，因为世袭的地位报酬是成就的无效刺激物。

第三套主要的制度可以用来使得在追求社会目标时动员资源和协调集体努力所必需的权威和组织永远存在。其原型是一个社会的持久的政治组织，不仅包括它的政府形式以及各种特殊的政治制度(如立法机构)，还包括作为必然结果的制度，如维持法律和秩序的审判制度，保护国家安全和力量的军队，完成政府决定的行政部门。属于这套制度的还有在一个社会的政治竞技场之外被建立起来的正式组织，如商业公司、工会和专业协会，以及尤其还有管理部门和行政部门的持久原则——它们就由这些原则支配。私人的和公共的组织是工具，一个社区就通过这些工具达到它的社会目标，如一种较高的生活标准。它们的内在结构符合一个政治系统的执行部门。因此，持久的组织在分析上属于政治制度的合成物。①

最后，一个社会的文化遗产包括那些可以被称作“反制度成分”的东西在内，它是由那些尚未被实现的以及尚未在明确的制度形式中表现出来的基本价值和理想构成的，而这些价值和理想是

① 见帕森斯著：《现代社会中的结构和过程》，格兰科，自由出版社，1960年版，第41—44页。

社会变化的最终根源。这些虽未实现但在文化上已被合法化的理想与社会存在的实际条件之间的冲突处在对现存制度的社会反抗的根基上。这种冲突被激化，典型地需求广泛的不满变得集中在某种反抗的意识形态上。尽管某些反抗运动提出了革命的意识形态（这些意识形态要求抛弃许多基本价值并赞成彻底推翻许多制度性的安排，但是它们是在被占据优势的文化合法化了的某些理想和终极目标的框架中这样做的）。即使是最激进的革命意识形态也不是独立的，它们从传统的社会价值中接受了某些合法化。使现存制度合法的文化价值本身包含着它们的潜在毁灭的种子，因为这些价值为了替现存的社会秩序辩护而在人们心灵中唤起的理想化的期望不可能完全被该秩序满足，因此，如果需要，这些价值就可能被用来为反抗它进行辩护。①

结　论

普遍被接受的社会价值被用作社会交易的媒介，它通过大型集体和在漫长的时间阶段中把社会过程的范围扩到了直接社会接触的界限以外。有四种类型的媒介性的价值可以被区别出来。特殊主义的价值被用作社会团结的媒介，部分地通过创造一种能替代个人吸引情感的共同统一性，部分地通过社会吸引的媒介性联系——尽管它们同时也在较大集体的休戚相关的亚群体之间产生隔离性的界线。社会贡献和成就的普遍主义的标准引起了社会地位的分化，并因而建立起一种以地位形式出现的交换媒介作为一

① 以上介绍过的纲要表述了某些与帕森斯的四个功能性命令的纲要的相似之处——适应、目标满足、整合和潜在因素——但是，它们也有某些基本区别；参见帕森斯和尼尔·J·斯迈尔塞：《经济和社会》，格兰科，自由出版社，1956年版，第16—28页以及其它各处。

种概括化的报酬，它的流动性尽管比货币的流动性差得多，但它仍然使人们有可能进行间接交易。合法化的价值对于权威的行使以及在追求集体目标中组织大规模的社会努力说来起着媒介的作用。反抗的理想是社会变化和再组的媒介，因为它们为反抗运动唤起了支援并使它们的领导合法化。

由共同价值传递的社会生活的复杂模式变得制度化起来并因此一代一代永远存在下去，有时可以存在数百年，如果三个条件都被满足的话。第一，组织原则必须具体体现在形式化的程序中，经常体现在书面文献中，并且明确地表现在正式的社会安排中，这些社会安排是历史地加以传递的、独立于在任何时刻执行它们的人们，如一个社会中的法律和法院，商业公司的法人结构，或者宗教教派的教条和仪式。第二，使这些制度性的形式合法化并使它们保持活力的社会价值，必须在社会化的过程中被传递给后代。第三，社区中的统治群体必须与这些合法化的价值强烈地认同，而且为保存表现这些价值的制度而提供它们的权力。因此，社会制度在权力结构中扎了根，并且在过去、在社会的历史传统中和在它的成员们于童年时代已经获得的内化了的文化价值中具有双重的根。这些内化了的价值使人们的人格很容易符合他们的社会的制度，而其它的社会条件则常常要求困难的调节。然而，在文化遗产中也有一种反制度的成分，因为终极的文化理想和价值在现实生活中从来就未曾充分实现过。对现存制度的反抗倾向于出现在由这些合法理想所引起的社会期望与社会存在的现实条件之间的冲突变得过大的时候。

某些类似的东西和不相同的东西可能从较简单的人际关系结构、由副结构所组成的复杂社会结构与所有时间内都持续存在的社会制度之间被找出来。相应的过程和结构特征也可以在它们中间被发现，但它们采取不同的形式。社会整合的过程依靠面对面的

群体中的个人吸引的情感，而它们由在复杂结构中产生一种共同团结的特殊主义价值作为中介，后代的整合和团结由亲属的和宗教的制度加以建立。社会交换和分化的过程包括小群体中的直接交易，这些过程由复杂结构中的成绩和成就的普遍主义标准作为中介，而且它们通过经济和教育制度以及社会的分层系统被永远保持下去。一个群体的非正式领袖的社会赞同在大型集体的权威和组织的合法化中和一个社会的持久政治制度中有着它的配对物。对权力行使的社会非难直接表现在小群体中，它在复杂社区中导致反抗的意识形态和运动，而这些可能最终导致制度的变化。

总之，复杂社会结构的最显著的特征应该加以重新强调。因为在一个大型集体的大部分成员之间不可能进行直接的社会交易，所以社会过程由共同价值作为中介，又由于共有的价值也影响小群体中的行为，所以它们在其中不起关键作用，而在复杂结构中起着这种作用。① 此外，社会的复杂结构部分地变得制度化起来，而这些持续存在的制度性成分对社区生活的其它成分施加传统性的限制。最后，大型社会结构的组成成分也是社会结构。是这些副结构的多种互赖性暴露了社会结构的全部复杂性，而且是社会变化的一个重要源泉。这一点将在下一章指出。

① 然而，这种说法并不意味着，共同价值的影响构成了对社会模式的唯一的和最重要的结构性作用。

第十一章　副结构的动态

每一种冲突同时都与社会中的每一种其它冲突相冲突，只有当它们的分裂线互相重合时，才能避免冲突；在这种情况下，它们彼此强化……因此，如果一个社会被许多反抗沿着连续的直线在每个方向上被分裂，那么它可能实际上比一条仅仅沿着一条线的裂缝更少有被暴力撕裂或摧毁的危险。因为每一条新的裂缝都有助于使交叉的裂缝变窄，所以人们可以说，社会被它的内在冲突缝合在一起。

——爱德华·A·罗斯：《社会学原理》

复杂社会结构的构成成分也是社会结构。一个社会是由它里面的相互联系的社会群集和部门、社区和组织构成的。这些各种各样的相互依赖的集体构成了大型社会结构的副结构，二者都是在下述意义上说的：它们成为它的基础以及它们是它的内在地被结构起来的副单位。

一种社会结构是由个体和群体之间的已成为模式的社会关系构成的，包括这些关系表现在其中的反复的行为在内。"微观结构"这个术语被用来指一个群体中的个体之间的相互关系，而"宏观结构"这个术语则被用来指一个较大型的集体的或一个更大的集体中的这些较大型的集体的这些群体的相互关系。因此，宏观结构的成分可能是微观结构或者是它们自己(宏观结构)。群体和集体之间的关系表现在它们的互赖中，在个体之间的个体们的流

动中以及当个体成员们作为他们群体的代表以及按照他们作为群体成员的特殊角色行动时他们之间的社会互动中，不管这包括追求集体目标时的一致行动还是趋向于社会结构中的条件所形成的个人目的的行动。

副结构之间的复杂相互作用把它的基本特点给予了包含着副结构的社会结构，并且是支配着社会结构的能动力量的根源。有许多层次的副结构，这可以用国家中的州、县、社区、区和街道来说明。然而，这种象同心圆似的以及在每个层次上相互排斥的园的副结构的形象被过分简单化了，因为许多种类的副结构构成了相交的圆。个体同时属于许多群体并能够变成其它群体的成员——他们立刻可以成为纽约人、黑人、民主党人、某个公司的雇员和某个工会的成员，并且可以加入任何数量的自愿协会。于是，这些群体便具有了相互重合的成员，规定这些群体的结构的社会关系网是相互渗透性的，他们之间的界线既不分明也不固定，就是说，群体因它们之中和之外的成员们的流动而扩大和缩小。较大结构中的群体之间的分化以及它们的内在结构是联系在一起的。齐美尔发展了涉及这种关系的原则，他说，“分化了的社会圈子的成分是未分化的，未分化的社会圈子的成分是已分化的。”[1] 他补充的重要论点是，集体之中的社会分化在相似地位于每个集体之中的社会成分之间产生连接性的链环，就象在不同的社区以及甚至国家中相同社会阶级的成员们的阶级团结所说明的那样，[2] 这意味着，内在的结构性分化产生新的相互交叉的群集。宏观结构的动态依靠它们的副结构之中和之间的社会力量之间的多种互赖。

① 乔治·齐美尔：《社会学》，莱比锡，邓克和汉包尔特出版社，1908年，第715页，布劳英译。

② 同上，第709—713页。

宏观结构和副结构

一个社会中的各种副结构可以进行区分。第一，一种人口可以按照任何社会的有关的属性被分成社会部门或范畴。这儿所说的属性指实际支配人们之间的关系以及他们彼此取向的任何属性。性别就是一个重要的社会范畴，肤色在我们的社会中也是，而眼球的颜色则不是。分类的任何一个标准，只要它毫不含糊，都可以得出相互排斥的社会范畴，尽管好几条标准当然也产生相互交叉的社会部门。第二，社区——在该术语的狭义上说——是在确定地域被组织起来的集体，它们典型地具有它们自己的政府和地理界线，这防止他们被重合，尽管每个社区都包含较小的社区并属于较大的地域组织。在曼哈顿的居民和奎恩斯的居民之间没有任何重合，但这两个行政区的居民同时都是纽约人和美国人。第三，有组织的集体是人们与一个不同的社会组织的交往，它们可以从一个小型的非正式的友谊集团到一个大的科层化的正式组织。个体们属于许多有组织的集体，这意味着这些副结构相互渗透；而集体常常有边缘成员，这意味着，它们的界线是变动的以及没有清楚地被规定了的。最后，抽象的社会制度不是由特殊集体中的社会关系构成的，而是由分析上的组织原则构成的，如一个社会的经济或它的政治制度。

社会价值对于某种社会结构以及它的副结构说来具有不同的意义。对这种分析说来，最重要的副结构是有组织的集体和社区。社区可以被看作是集体的一种特殊情况。一个社区是一个带有某些显著特征的有组织的集体，尤其是一个地域基础和地理界限不会与其他社区的地域基础和地理界限相重合的集体。然而，社区的界线以及其它种类的有组织的集体的界线肯定相互交叉。有组

织的集体具有特殊的价值取向，上一章讨论过的四种价值标准对于一个社会结构以及它的副结构经常具有不同的后果。

特殊主义的价值在副结构中创造社会团结的整合纽带，但同时也在更大的社会结构中的副结构之间创造隔离性的界线。例如，联合每个教会的成员们的宗教信仰把社会分成不相同的以及有时还相互冲突的宗教群体。宏观结构中的社会团结总是可疑的，因为联合内群的特殊主义价值在较大集体的内群之间创造了分离性的界线。这就提出了特殊主义标准的适用范围的问题——它们的联合性力量的范围有多广。作为一个事实，一个社会结构中的特殊主义标准经常在它的副结构中变成普遍主义的标准。宗教的信仰和原则不仅是联合每个具有同一信仰的宗派的成员们的特殊主义价值，而且也经常是促进该宗教群体内的某种地位分化的普遍主义的行为标准，因为在实践他们宗教的最高道德标准方面最虔诚的人，在他们的信徒同伴中获得尊敬和尊重。从该社会的观点看，政治取向也是特殊主义的标准。但是，在每个政治阵营里，它们象普遍主义的标准那样起作用，因为它们可以把下述人分化出来：这些人对事业的忠诚为他们从他们的更加冷漠的以及被想得较低的同志那儿获得高度尊敬和高级地位。从分析上看，特殊主义的标准指一个副集体的所有成员所共有的珍贵属性，而普遍主义的标准则指他们中间很少见到的珍贵属性。然而，反映在行为中的珍贵属性由不同的个体在不同程度上被典型地表现出来，这混淆了特殊主义与普遍主义之间的分析上的区别。

当一个集体中各种副结构的普遍主义标准相互冲突时，从包含性社会结构的角度看，它们构成了特殊主义的标准。这个观点是对上面所论述过的观点的补充，它可以用一个假设的例子阐明。一个社区中的中学被分成两种，一种是大部分学生都肯定地取向于学业成绩的学校，另一种是大部分都对它具有一种否定性取向。

在前面那种学校里，学业成绩受到普遍赞扬并与同学中的高级地位联系在一起。在后面那种学校里，学业成绩普遍地被瞧不起，那些最公开地抵制学业压力的学生被授予最高地位。因此，学业成绩在这两类学校中都将构成一个普遍主义的标准，虽然具有相反的意义。但从中学生的整个社区的观点看，学业成绩将是一个特殊主义的标准。对于一个学生说来，社会地位不取决于他具有社区中普遍地被承认为杰出的学业特点，而是取决于他具有在他的同学中占据优势的学业取向的种类，仅仅是以更为极端的形势。在副结构中的各种普遍主义标准在它们所构成的较大的结构中就是特殊主义的标准。因此，在一个副集体中，成员们的不同的价值标准被用来把他们联合起来达到共同的团结，而同时又按照他们实践这些标准的不同能力和倾向在他们中间把地位分化开。

与此相反，某种社会结构中的普遍主义价值可能在它的副结构中变成特殊主义取向的基础。成就和地位的普遍主义标准在一个社会中促进了一种分化的阶级结构并给每个社会阶级的成员们某些共同利益，它们不同于其它阶级的利益或常常与这些利益相冲突。经济成功的意义受到普遍的承认，它给一个社会中的穷人以他们共同具有的显著的经济利益。共有的生活机会、社会存在的条件以及使社会阶级分化的利益在他们之间形成社会距离并促进每个阶级内部的社会交往，它导致进一步表现阶级之间分离的不同生活方式。趋于每个社会阶级的生活的共同利益和取向是被用作联合其成员达到社会团结的特殊主义价值。阶级团结的这些特殊主义的纽带被建立在使社会阶级分化的普遍主义的标准本身之中。作为一个下层社会的工人的认同成了无产者的团结的标志，它意味着，一种被普遍规定为失败的记号已经被改造成了一种特殊主义的社会价值。

社会目标以及追求它们的权威的合法化，典型地引起了明显

的组织，它们具有动员资源和协调集体努力的正式程序。控制的集中是这些正式组织的一个显著特点，专门化和部门化通常也是如此。正式地建立起来并通过权威的委任被合法化的专门化的部门为组织目标的完成发挥着极其重要的功能。这些专门化的部门倾向于获得某些自主性。副结构的相对自主的组织很容易与较大型社会结构的集中化组织发生冲突。①因此，在一个科层组织的专业部门中的操作被期望着受专业标准的支配，但专业要求反复地与作为一个整体的组织的行政要求相冲突。构成一个国家政治组织成分的行政部门和机构有时彼此间发生冲突，有时与中央政府本身发生冲突。之所以发生这种情况，因为它们的政策部分地由它们的专门化的功能所强加的要求决定而不仅仅由中央政治权威的指示决定，这意味着它们具有某些自主性。军队的不同部门之间以及军队与政府之间的争执就说明了这一点。基本的原则是，整个组织的有效性取决于它的各个部门有效地履行专门化的功能，这必然会带来各部门的充分的功能自主性，允许它们按照它们自己的要求去组织操作。②因此，一个合法组织中的集中化的指导一般地由该组织的功能部门的某种最低程度的自主性加以补充。古尔德纳曾经指出，有组织的社会系统的组成部分的自主性起着某种社会变化的催化剂的作用，因为自主性的副结构事实上是被包含在社会结构之中的、该结构必须持续地适应的外生的力量。③

---

① 也许这种冲突最可能发生在原先独立的单位的联合会之中，而不是其副单位作为内部分化的结果而出现的组织之中。有关这个区别，请参见阿米太·艾桑尼著：《国际水平上的政治共同体的后成说》，载《美国社会学杂志》，第68期（1963年），第406—421页。

② 阿尔文·W·古尔德纳著：《功能理论中的相互性和自主性》，见列韦林·格罗斯编：《有关社会学理论的专题论文集》，埃文斯顿，罗、彼特森出版公司，1959年，第241—270页。

③ 同上，第263—266页。

具有广泛吸引力的反抗理想把一个集体分割成相互冲突的阵营，但同时又把许多副群体团结在一个共同的事业中。从社会结构的观点看，反抗的意识形态是一种创造分裂的力量，它促使人们背离已有的社会价值和规范。从副结构的角度看，不仅在反抗运动的支持者中间而且也和那些集合起来以挫败反抗运动的人中间，它却是一种促进联合的力量，它还引起对于被承认的社会价值和规范的严格遵从。对于社会的流行价值彻底不遵从的人常常是僵化的遵从其内群价值的人。由于革命的理想和信仰否认现存社会秩序的合法性，所以它们也为反抗的副结构中的合法权威和组织提供了一个新的基础。

总之，一旦我们考察社会结构和它们的副结构，我们就能清楚地发现，社会价值的分析必须考虑它们的范围，即在价值所涉及到的系统中有组织的社会关系的范围，因为这一范围内的差别常常完全改变了同一价值标准的结构含义。各种群体中的不同的普遍主义的标准在包含着它们的更广泛的社会结构中构成一种特殊主义的标准。在较为广泛的社会结构中，社会成就和地位的普遍主义的标准可能在它的分层的副结构中被改造成为社会团结的特殊主义的符号。使集体化的权威和组织合法化的价值和规范与使副组织的自主性合法化的价值和规范经常发生冲突。从社区的角度看，是构成越轨性的反抗理想的信仰，从社区中的反抗运动的角度看，则是合法化的价值。

宏观结构与它的副结构之间的互赖可以通过追溯这两个水平上的社会结构的三个面——整合、分化和组织——进一步加以分析。具体地说，我们将考察九种联系，即副结构的整合、分化和组织是怎样与宏观结构的三个相同面中的每个面联系起来的。社会结构的第四个面，通过反抗的再组已被剔除出去，留待本章的后一部分作特别处理。我们现在讨论的九种关系可以用下列形式作表

格式的介绍：

（1）宏观结构中的社会整合依靠社会吸引的个人纽带，而宏观结构中的社会团结的整合性纽带依靠共有的特殊主义价值。较大社区中的特殊主义价值扩散到该社区中的面对面的群体之中并塑造其成员的社会关系和行为模式。结果，各种群体中的日常社会关系强化了特殊主义的价值以及一般社区中的团结纽带。斯汀其康曾经要求人们注意："初级群体的渗透给了较大群体以某种能力——使对于它们自己的忠诚的社会化到达人格的较深水平的能力。初级群体生活的报酬以及对初级群体的其他成员的忠诚变成了由较大群体支配的资源。"① 各种较大集体的特殊主义价值的强度和范围决定它们对群体生活的影响。"长老会教徒的家庭文化显著地是长老会制的，与此相比，犹太人中的家庭文化更加显著地是犹太人的（虽然长老会教徒显著地是'可尊敬的新教徒'）。"② 由

副结构 \ 宏观结构	整　合	分　化	组　织
整　合	1．个人吸引和特殊主义的团结	2．依赖对流动	3．限制政治义务的亚群体的忠诚
分　化	4．社会阶层之间的横切性联系	5．群内的地位和群际的流动	6．政治精英人物和亚群体代表
组　织	7．由文化价值加以整合的组织	8．内部的组织和差异性的成功	9．自主性以及集中化的权威和差异性的成功

① 亚瑟·L·斯汀其康：《社会结构与组织》，参见詹姆士·马奇编：《有关组织的手册》，芝加哥，兰德—麦克纳利出版公司（即将出版）。

② 见上引书。

于微观结构中的凝聚性关系——它们是由宏观结构的特殊主义的价值所形成的——促进了初级群体以及它们的成员被整合进宏观结构中，所以在作为一个整体的社会中不同宏观结构的特殊主义价值产生了对于忠诚和社会整合的竞争性要求。新教徒的和长老会教徒的、南方的和得克萨斯的、中等阶级的和专业人员阶层的副文化以及美国文化本身构成了分离的特殊主义的系统，某些平行，某些在不同水平上。这些特殊主义圈子的各种结合被反映在实际的群体生活中，得克萨斯的群体忠诚和模式越确定，它们成为长老会教徒的倾向就越不显著。

（2）副结构中的社会整合以及宏观结构中的社会分化提出了社会依恋和流动的问题。在该社会中普遍受到承认的成就和成功的标准使个体们对于向较高的社会阶层移动——如果他们可能——感兴趣，但是对群体的特殊主义依恋以及由较低阶级中的经济条件和特殊价值取向所强加的限制对社会流动产生了阻障。此外，在组织之间的竞争中的成功要求每个组织按照优点和资格的普遍主义标准招收成员，但共同价值对社会团结的重要性把特殊主义的标准引入了招收过程。军官团的头面人物在欧洲传统上是从贵族中招收的，在美国则是从较高等的阶级中招收的，虽然在最近几十年里模式已经有所改变。[①] 老资格的商业经理期望已吸收了上层阶级的价值和生活方式，与工会价值的意识形态认同是对工会官员的要求。最后，个体们在微观结构中的特殊主义的整合——尤其是他们的家庭和朋友们的亲密圈子——使他们可以消除较大社区中的普遍主义竞争的紧张。

(3)微观结构整合对宏观结构水平上集体努力的明显组织（如

① 莫里斯·贾诺维兹，《专业士兵》，格兰科，自由出版社，1960年版，第89—97页。

一个社会的政治组织)也有意义。一方面，使政治权威合法化并促使人们履行其政治义务的价值和规范在家庭的社会化进程中也很必要，这些价值和规范从家庭成员间社会整合的特殊主义纽带中获得它们的持久性和支持性的意义。另一方面，人们对其家庭的广泛而深刻的义务对较大的有组织的集体能够强加给他们的义务也加以限制。尽管一个国家可以在战争时期要求它的公民作出巨大牺牲，但人们也都普遍地承认，在其它时期，对家庭的义务优先于政治义务。事实上，甚至在战争时期，一个士兵的家庭中的突然变故往往能证明他的开小差行为是正当的。

(4)副结构中的内部分化促进各种副结构中位置相似的阶层之间的横切联系，因此，在较大型的社会结构中提供社会整合的新纽带。各种社区中体力工人的共同处境和利益创造了把他们联合成一个社会阶级的社会团结的纽带，这种社会阶级就是一个使社区和其它集体相互交叉的副结构，随后它沿着在旧界线上交叉往来的新界线产生整合性的联系。对于各种组织中的某个确定专业的成员们说来，情况也是如此，因为他们对专业问题、标准和训练都有类似考虑；而对于分化了的副结构中的所有职业群体和阶层，情况也是如此，因为它们的成员面对相似的问题并具有共同的利益。集体之间的横切性的整合纽带加强了整个社会的团结。社会分化本身给予了该社会的不同部分中的相应阶层某些共同利益，正如齐美尔曾经指出过的那样：

> 在社会分化过程已经产生了高阶层和低阶层之间的某种划分之后，它们占据了某个确定的社会地位这纯粹形式性的事实在最不相同的群体的成员之间创造了一种联系、一个内在的纽带，常常也创造某些外部的关系。与一个群体中的这种社会分化一道，产生了在空间上以及在经济和精神生活方

面扩大到它的原始界限之外的需要和倾向。当个体差异通过某个群体与其它群体之间建立桥梁的某种离心倾向在它的成分之间引起冲突时，这个群体中的原始向心力便得到了补充。①

（5）在副结构中社会分化之间的关系以及它们在分化了的宏观结构中的相对位置处在复杂社会结构动态分析的核心部位上。它提出了群际流动和群际竞争这个十分重要的问题。个体们的地位部分地取决于他们在其中受到普遍承认的社会阶层，部分地取决于他们在这个阶层中获得的尊敬和服从。个体们可能面临这样的抉择：要么在一个较低的阶层（或较弱的组织）中占据一个较高位置，要么在一个较高的阶层（或较强的组织）中占据一个较低的位置。作这种决定以及使作出的决定占优势的机会决定了副结构之间的流动模式以及它们在包含性的社会系统中的界线的流动性。许多群体和组织也在为较大型社会结构中的一个统治地位展开竞争，在这种竞争中的成功要求有一种灵活的内部地位结构，这种结构允许一个有组织的集体通过用高级地位奖励合格的贡献者去吸引他们。有关群际关系和群际流动的这些问题，我们将在下一章作更全面的分析。

（6）副结构中的社会分化可以作为较大型社会结构中政治或行政组织领导的一种招募机制。部门的首长是该组织中最高行政地位的候选人。社区和州为全国立法机构选举众议院议员，其它有组织的集体也努力争取由立法机构和政府其它部门中的杰出成员加以代表。政府通过把各自的成员们所赞同的各种群体的最主要的代表都包括在它的各级领导之中以加强它的合法权威。除此

① 齐美尔：《社会学》，第711页（布劳英译）。

之外，在商业企业和其它有组织的集体中占据最高地位的个体们经常形成一个权力精英集团，它通过正式和非正式的渠道对社区的有组织的政治和经济生活施加统治性的影响。①

（7）正式地组织起来的副结构通过它的广泛的特殊主义价值被整合成宏观结构。一个社会的文化价值使该社会中被建立起来的大部分组织以及这些组织所追求的目标合法化，并使它们与依靠强制性权力或文化价值和规范的异端理想的非法的组织分开，这种非法组织如某个犯罪辛迪加或某个极端主义的反对党。（一种极端主义的反抗只有当它被流行价值这样定义的时候才是非法的，它在赢得主要群体的忠诚方面所获得的成功倾向于改变这个定义。）文化价值充满组织并被反映在它们的结构之中，这可以通过普鲁士和美国军队之间的差别加以说明。被整合为社会的构造自身的合法组织，使这些组织成了对社会的福利的主要贡献者以及在规定它的进程方面的重要成分。

（8）副结构中对集体努力的正式组织既刺激副结构之间的竞争，又受这种竞争的刺激，竞争的目标是分化了的客观结构中的稀缺资源和某种统治地位。竞争的直接对象是以某种形式出现的社会支援——公司争夺顾客，政党争夺选民，宗教教派争夺改变信仰者。在这种竞争中获得的成功给一个组织以某种在宏观结构中的统治性——至少是一种高级——的地位，而是对它的内部结构也有重要意义。通过证实该领袖的判断和指导并通过向成员们提供能为他们的服从进行辩护的报酬。成功的竞争加强了该组织领导的合法权威，提高了成员们对该组织及它的领导的忠诚。与此相反，在竞争中遭到失败有可能破坏某个组织的领袖们的权威并可能促进对他们的内部反抗。例如，反抗的派别经常出现，有时还在

① 弗洛伊德·亨特：《社区的权力结构》，恰皮尔山，北卡罗莱纳大学出版社，1953年。

一个被击败的政党内获得统治。此外，失败还鼓励成员们对其他人的背叛，越成功的组织，越能削弱该组织。总之，副结构的内部组织强烈地受到它们在分化了的较大型社会结构中的竞争地位的影响。

(9)最后，在一个较大型的系统中的有组织的单位与它在某种中央权威之下的综合的组织之间有某种关系，涉及这种关系的主要问题是这些单位的自主性以及加诸它们的集中控制的程度问题。一个组织的自主性取决于它在多大程度上不受其它组织和上级权威的统治。集中的政治权威之所以经常被行使，是为了限制某些组织的自主性而保护其它组织的自主性(如反垄断立法作为例子所说明的)，或者不使一个有组织的权威去压制它的下级单位的合法自主性(如联邦政府和法院禁止各州妨碍黑人或其它少数民族民权的行动所说明的)。宏观结构的合法政治权威与它的主要副结构的合法政治权威之间的冲突类似于合法组织与对它的有组织的反抗之间的某种冲突，并且很容易变成这种冲突；一个具体例子是成立于1948年的州权党(States Rights Party)，它具体体现了南部各州的反抗。

我们仅仅对社会结构的两个水平上的社会整合、分化和组织之间的关系作了分析，即使是这种简单化的分析也指明了副结构之间的复杂互赖性。大致上被描绘出来的问题仅仅想对人们可能要求的分析类型进行某些说明，不过是以一种广泛得多的形式进行的，这是为了发展一种有关宏观结构的系统理论。

群际关系和流动性

群体之间的关系当然不同于个体之间的关系。一个基本区别可以用一个群体遭其它群体拒绝与一个个体遭其他个体拒绝之间

在含义上的区别加以说明。受到他的伙伴排斥和孤立的个体，严重地受到了剥夺社会友谊和报酬的惩罚并受到了很大的压力，如果可能，他或者是在其它群体中，或者是通过改变他的行为和重新被整合进这个群体中，以找到某种社会承认。如果在社区中其它群体都对某个少数群体表示敌视，那么这个少数群体就不是以这种形式被惩罚，不管多数对它的歧视可能有的其它不利之外如何。肯定可以说，遭到其它群体的成员拒绝的少数群体的个体成员也需要社会友谊和支援的替代源泉，但对于他说来，这些很容易可以从他自己的群体的其他成员那儿被获得。因此，社会凝聚的整合联系在被拒绝的群体中倾向于变得特别强烈，在这些少数中，人们加强了对于多数的压力的反抗，这与被剥夺了社会联系的孤立的个体的情况并不相同，个体的脆弱地位削弱了对多数的压力的反抗，除非他能找到某种新的社会支援。① 正如迪尔凯姆曾经指出过的那样："……当宗教的不容忍非常显著时，它经常产生一种反效果。它不能促使持异议者对意见更加尊重，反而使他们习惯于不理采它。"② 萨姆纳的著名观察结果是，内群团结与对外群的敌对有联系。③ 这一观察结果可能实际上经常是一个应归诸下述事实的伪相关。这个事实是：外群对内群的敌对既培养了内群凝聚，又培育了对外群的反敌视。

群际关系的另一个显著特征是，它们包括个体们从群体向群

---

① 所罗门·E·阿希的著名实验指出，即使是来自某个他人的社会支援也能加强对群体压力的反抗。《社会心理学》，纽约，普兰蒂斯—霍尔出版公司，1952年版，第16章，尤其是第477—479页。

② 爱弥尔·迪尔凯姆：《论自杀》，格兰科，自由出版社，1951年版，第156页。

③ 威廉·G·萨姆纳：《社会习俗》，波士顿，金出版公司，1907年版，第12—13页。也请参见罗伯特·K·默顿对萨姆纳的这句名言的批评，《社会理论和社会结构》(第2版)，格兰科，自由出版社，1957年版，第297—299页。

体的流动。许多集体具有流动性的边界，它们随着成员们和支持者们的流进和流出它们而扩大和缩小。雇员们被某公司解雇，又被其它公司雇佣；工人们加入工会；投票者把政治支持移向了另一个党；顾客们时常出入不同的商店；成功的个人升到了较高的社会阶层，不成功的个人降到了较低的阶层：这些运动的主要模式重新规定了宏观结构中的副结构的边界，并改变了它们的内部结构。流动的模式的根源也在相互联系的地位结构中被发现了。

各种集体的成员资格并非同等地具有报酬，这是促进它们之间流动的一个因素。从群体成员资格所获得的报酬在分析上可以被分为两种成分：所有成员都可以得到的基本利益以及在该群体中被有差别地进行分配的补充利益。由不同的集体所授予的基本报酬也不相同。例如，某些社区中的生活条件比其它社区中的生活条件更舒适一些，一个社会阶层中的承认在一般社区中所赢得的声望随该阶层的地位而变化，所有公司的工资比率并不相同，某些管理者群体中的成员资格比其它管理者群体中的成员资格能给一个人以更多权力，甚至是在非正式的伙伴关系中所获得的社会支援也取决于某个群体的凝聚力。单单根据这个因素，所有个体都具有移向最具有报酬的集体的相等诱因，在这种集体中，他们可能找到承认。

然而，与一个集体中的地位结构相联系的差异报酬分配改变了这个情境，创造了对于成员之间的流动的诱因差别。高地位的成员们所收到的高级报酬给了他们离开他们现在的集体去另一个集体的最少诱因，低地位成员们所收到的低级报酬给他们这样做的最多诱因。按照这些条件，假定其他人当时保持不变，集体间的流动模式将由低地位成员们在他们现在的集体中所获得的报酬与他们在其它集体中因相同贡献可能获得的报酬之间的关系加以支

配。这种情况类似于公司在行业之间的运动，这种运动取决于任何一个行业中的利润是高于还是低于一般标准。“如果最无利可图的公司的利润少于标准，这个公司和其它在类似情况下的公司最终将会离开该行业……另一方面，如果最无利可图的公司正在获得高于标准的利润……那么，就会有新公司进入的某种倾向，该行业就将扩大。”① 相应地，在其中最少报酬要比它们在别处还要少的集体有可能失去成员，在其中最小的贡献能比别处获得较多报酬的集体有可能从其它集体中吸引成员。

个体们的实际流动当然不仅取决于他们移动的诱因，而且也取决于他们这样做的能力。一个集体中的低级地位是成员们离开它去另一个集体的最大原因，而其中的高级地位则产生了移入另一个可能获得较高报酬的集体的最大的机会和潜在的可能性。领袖们和高阶层的其他人——他们在涉及其他人的时候代表某个集体——有接近其它集体的机会，② 由他们的地位证明了的高级资格给了他们不相称的机会，使他们能上升到和被接纳到比目前的集体更为称心的集体。群体赠给它的某些成员的高级地位有助于他们离开它而进入该社区中有较高声望的其它群体。因此，一个集体中的中等阶层倾向于构成成员们的坚固核心，他们既没有许多理由想要离开它，也没有这样做的许多诱惑性的潜能。是上层地位的还是下层地位的成员们最可能自愿地离开一个集体，这取决于支配它的地位结构的价值标准类型。

地位的内在分化以及副结构中的有关报酬分配可能依靠那些从包含性社会结构的角度看是普遍主义的或特殊主义的标准，根

① 肯尼思·E·布尔丁：《经济分析》(第3版)，纽约，哈泼出版公司，1955年版，第566页。

② 有关领袖们与其它群体的领袖们进行交往的倾向，请参见威廉·F·怀特著：《街角社会》(第2版)，芝加哥大学出版社，1955年版，第214页。

据定义，尽管这些标准是每种副结构的较狭窄范围之中的普遍主义标准，就是说，它们是亚群体之中被普遍承认的成就标准。如果副结构中的内在地位由普遍地被承认为在整个宏观结构中都有效的标准支配——就象对工具性成绩的标准是典型的标准一样，那么高级的内在地位则指明了在其它集体中也受到珍视的财产。因此，处在集体中的高级地位上的个体们有走向更称心集体的最好机会，而处在低级地位上的个体只有在他们被推出去和推下去的时候才移动。较小公司的成功的管理人员向较大公司的流动说明了这一点，如社会经济阶层之间的垂直流动所作的那样。然而，如果副结构中的内部地位依靠各种从宏观结构的观点看是特殊主义的标准，那么在一个集体中，一个人的地位越高，他的资格就越有可能使他在另一个具有不同的价值标准的集体中被承认。不是最忠诚的共和党人，而是最为疏远的共和党人变成了社会党的最好的候选人。把一个人标定为一个穷困的天主教徒，这个行为本身就使他在无神论者中间具有吸引力。在这些条件下，在他们自己的集体中获得很少社会承认和很少报酬的个体们具有改善他们处境的最好机会，这就是加入具有不同价值标准的其它集体中。此外，他们最有可能出于他们自己的意志这样做。

社会阶层是在宏观结构中按照成就和地位的相同的普遍主义标准被内在地分化的和分等地被排列起来的，社会阶层之间的垂直流动有规律地使个体们面对着“大庙里的小和尚”或“小庙里的大和尚”这种选择。可供选择的方案是：要么为了在日常来往中维持一个上级而不是下级地位，要么是为达到和维持与尽可能高的等级制的阶层的社会亲和去使用一个人的能力和成就。某些正教授广泛地与他们的年轻同行交往，这样就放松了他们与老资格的教职员们亲和，但增加了他们在反复的社会互动中所接受的尊敬和尊重。与他们往来的年轻同事们从这种与高地位的同事们的亲

和中获得社会的(有时是物质的)利益，但必须在他们的许多社会生活中承担一个下级的角色，如果是与他们自己的伙伴通常交往，他们最不愿意干的就是这个。怀特指出，在他研究的意大利贫民窟中，某些街角青年用他们的金钱和资源去获得他们团伙中的一个上级位置，而其他人则用他们的资源去增加他们爬上一个更高的社会阶层的机会。[①]一个改变对他自己有利的阶级亲和的人因此倾向于改变对他不利的占优势的社会互动模式，一个愿意承担一个更加不利的阶层地位的人典型地在他的日常生活中改进他的角色。

潜在于和尚与庙的相对大小问题之下的基本选择是一个介于下述二者之间的问题：即与一个高级社会阶层的亲和赠给个体们的特权和他们从在反复的社会往来中承担一个上级角色中所获得的报酬这二者之间的问题。职业成就和成功使一个人能够在他的老伙伴中间获得一个尊敬和权力的地位，他能用他的慷慨强制这些人服从他的愿望。他在与他们的互动中的上级角色持续地奖励他的成就并通过与他们的较不幸运的地位相比较提醒他不要忘了他的成功。[②]那些想用他们的经济成就使自己与一个比他们所出身的阶层更有特权的社会阶层亲和的人，应该部分地事前料到这些利益。与一个较高阶层的亲和要求一个人通过采用它的成员们的生活方式，而在他们中间获得承认，还要求他最多地与他们而不

---

① 怀特，《街角社会》，第104—108页。

② 马塞尔·普鲁斯特曾经请人们注意，为了使成功的社会活动的经验保持活力，维持某些旧的社会联系具有重要意义："……她知道，一个妇女在进入一个不同于她从前生活过的那个社会的阶级社会时所能发现的许多愉快将会缺乏，如果她无法使她的老朋友们知道那些与她往来的相对更加辉煌的其他人的话。现在她已用这些他人取代了往日的老朋友。因此，她要求有一个目击者，她可以被允许进入这个新的、幽雅的世界……"《回忆过去的事情》，纽约，兰登书屋，1934年版，第1卷，第594页。

是与他的老朋友交往。但是，在这些新的交往中，他不占据一个上级的地位并且可能不得不占据一个下级位置，至少开始时是下级，由于他的新的伙伴的经济资源一般与他一样多，而他们的社会地位比他的地位名望更长久、基础更牢固。

职业的失败使个体们面临着相似的选择方案。与他们原来的社会阶层持久亲和的利益必须由个体们付出，通过在社会生活中承担一个下级角色并反复地被人提醒不要忘了他们的剥夺和失败，他们在这些圈子里不能再适当地清偿社会义务。这些痛苦被经济上不成功的人避免了，他们可以切断他们的社会联系并通常与一个比他们所出身的那个阶层较少有特权的阶层的成员们往来，这对向下的社会流动所需要的成本是一种补偿性的利益。肯定，成功者的选择方案产生了两种社会满足，而不成功者的选择方案产生了两种社会剥夺，但这两种人都必须在较大的阶层特权与来自日常互动的较大报酬之间作出选择。另一个必须考虑到的因素是社会流动本身的成本（不管方向如何），它包括放弃已经建立的社会依恋并适应新的社会情境。

接受的集体出于两种原因对承认向上流动者有某种兴趣：第一，它试图招收具有向它的福利作贡献的资格的新成员。在组织起来为完成工具性任务的群体中，这具有明显的重要性，如在商业公司的管理者群体中，但其它社会部门典型地包含着使它也有关系的工具性成分。因此，向上流动的个体们常常获得最早进入上层阶级的机会，他们使用的办法是，对它的工具性活动作贡献，例如，向它的慈善的和施舍的事业作贡献。第二，最近升到一个较高社会阶层之中的个体们一般必须在与它的既定成员们互动中承担恭敬的角色，以获得完全的社会承认。这一角色对于既定成员们说来是社会报酬的一个重要来源。这种恭敬通过提供其他人愿意为他这个阶层中得到承认所付出的高代价的持久证据而加强较高

阶层的优越性。[①] 然而，大规模地向上流动到一个特权阶层中去可能会危及它的既定家族的特权地位，因此倾向于遭到它们的抵制。这种抵制的一个典型表现是布拉明对上层阶级的优雅情趣和举止遭到新富豪庸俗化的抱怨。

群际流动的自由泛滥调节一个宏观结构的副结构。在奖励成员们的贡献方面有着丰裕资源的集体吸引新成员并有所扩大，而那些资源不足以进行适当奖励的集体则排斥它们自己的某些成员并有所收缩。然而，作为分层结构的一个主要成分的权力分化阻碍着这些过程，因为有权力的个体和群体倾向于有这样的愿望和能力，即通过限制别人接近这些地位而使他们的地位永远保持住并把它们传递给子孙后代，如果仅仅给他们的孩子以占据它们的不成比例的巨大机会。因此，实际的情境介于完全自由流动的模型和阻止所有流动的绝对僵硬的界线的极端情况之间。种姓接近于这个最后的极端，今天的大部分极权社会也是这么做的，因为它们之间的流动是无足轻重的。

在一个带有僵死界线的社会结构中，调节基本上不同于在流动所出入的某个社会结构中发生的调节。如果没有足够的报酬补偿它的成员们能够在一个集体——他们不能移出该集体而进入另一个集体——中所作的贡献，那么内部的调节就是唯一可能的调节。该情境类似于一次经济萧条，当消费加上投入不能吸收生产的整个能力时，失业便会产生。传统的经济理论假定说，这些条件将降低价格并因此导致自动调节。与此相反，凯恩斯认为，政府以

① 向下流动者不会被招收进接受他们的社会阶级或部门中，但它的成员们却可以从在他们中间承认他们并与他们交往中获得利益。那些具有高等教育程度和资格但出于某种理由而向下流动的人可能对较少特权的群体作出高等贡献并充当反抗力量的领导，事实上，这样做的机会可能已经促进他们的向下流动。此外，许多个体们都从与一个社会出身高贵的人交往中获得满足，例如，与一个过去的贵族成员往来，尽管头衔已被取消了，但此人仍然在使用。

经济投入的形式进行积极干预会产生乘数效应。为了使调节发生并为了使就业上升，政府的积极干预是必要的。① 凯恩斯的理论对于社会结构具有很深的意义。

如果一个社会或任何具有僵死界线的集体的成员们不能因他们的贡献而获得充分的报酬——实际的或潜在的，那么某些调节就不得不在内部进行。根据古典的理论，个体们将为较少的报酬提供贡献，并因此促进调节。然而，根据凯恩斯的看法，情况将变得恶化起来，除非刺激增长的新投入通过外在于该系统的某个机构的干预而被作出，否则停滞将会发生。因为涉及的是某一整个社会，所以投进新刺激的机构仅仅在某种分析的意义上可以外在于该系统。在经济萧条的情况下，是同一社会的政治系统在引进新投入。在存在着某种带有对贡献的不充足报酬的社会结构的情况下，是一个反抗运动的出现带来了新的投入。反抗的理想在该社会中产生新投入——虽然在分析上来自现存社会系统的外部。因为它们创造了新的社会报酬，通过用新鲜的能量去启发人们的新的社会资源，以及为在该社会中动员这些资源的一个新的有组织的集体。因此，一个主要的反抗运动可以被看作一种外部的投入，人们计划用它再生一个停滞的社会结构，正象主要的政府经费是企图重新激活一个萧条经济的外部投入一样。

作为再生力量的反抗

反抗是一种再生力量，它向一个社会结构中注入新的活力并成为社会再组的基础，它起着社会变化的一种催化剂或起动机制的作用，因为社会变化有时候大部分是由其他人而不是刺激社会

① 布尔丁，在所引的书中，第300—305页；原来参考的是约翰·M·凯恩斯的著作：《就业、利息与货币的一般理论》，纽约，哈考特、布赖斯出版公司，1936年版。

变化的反抗力量的积极分子所完成的。在社会结构中有着走向变化的趋势，这些趋势并不取决于反抗运动，如由技术发展所引起的变化趋势。但也有应归于被新投入的利益和权力、组织义务和传统制度的结构僵化性。除了通过社会冲突和反抗之外，这些都能引起变化和调节。默顿有关科层制所说过的话在某种较小的程度上也适用于维持一般的传统性社会秩序的制度化的情感和力量。"可以这么说，在这些由情感施加于该科层属员身上的压力——为了使他遵从他的已形成模式的义务——中有一个安全系数，在十分相同的意义上说，工程师在设计一座桥梁的桥墩时留下了附加余量(预防性过高估计)。"①

制度化的模式以它们作为内化情感的形式并以它们与权力一道被投入的外部表现用一种巨大的安全系数保证现存社会秩序的稳定性和生存，这可以在新情况提出要求时防止调节和顺应。传统价值常常把那些为了某个特殊目标而在确定历史条件下建立起来的社会安排改造成为必须加以保存的神圣符号，尽管它们在不同条件下已不再能有效地为这个目的服务了。权力连同被投入这种已过时的安排——如为选择美国总统而设置的选举学院——中的利益在权力对利益的保护中大大地受到了这些合法化的制度性价值的帮助。手段变成目的自身所经过的这个过程说明目标的移位，在紧接着上面刚刚引述的那段文字之后的段落中，默顿描述了科层制的目标移位现象。反抗运动构成了反对这些制度性的僵硬化的抵销或抗衡力量，这些僵化性扎根在被投入的权力和传统价值之中，而反抗运动对于加速社会变化则是必不可少的。

反抗在这儿被设想为一种普通的社会力量，它采取许多不同形式，某种革命的政治运动只是其中的一种。它是某种类型的冲突，不同于其它类型的冲突？在这种类型的冲突中，各方中的一方

① 默顿：《社会理论和社会结构》，第199页。

代表着"既存权力机构"并掌握着对方或他方反对的统治性的合法权力。艺术中的一种全新风格以及某个学术领域内的一个新的思想流派说明反抗的形式；向某个市场中的统治权力提出挑战的创新性的公司、城市改革的运动、一个股东群体对公司管理部门的挑战、向工会领导挑战的派系以及或多或少反对政治秩序的极端主义反叛，它们都是这么做的。社会反抗的一个显著特征是反对某种现存秩序的有组织的集体的持异议和行动。

在某种抽象的理论水平上说，反抗能够按照一个宏观结构中的副结构的自主性与互赖性之间的冲突加以设想。古尔德纳曾经强调说，自主性和互赖性的变动程度必须在分析一个社会系统的各个部分时被考虑到。[①] 这个重要观点应该通过明确地区分一个系统中的两种相互联系加以推敲。第一，副结构相互依赖，这意味着一个副结构中的变化导致其它副结构中的变化。这种互赖性的根源在副结构的相对自主性中并且不同这种自主性冲突，除了在一个副结构变成一种统治性的权力——它能够而且确实在按照它自己的利益组织其它副结构——时才是例外。这种情况在分析上类似于第二种互赖性，它包括副结构的依赖——但不是相互依赖——较大型的社会结构，因为较大型的集体中的一个集中化的权威协调并指导它的亚群中的主要行动进程。[①] 应归诸该系统

① 古尔德纳：《功能理论中的相互性和自主性》，第254—259页。

① 一个宏观结构中的社会结构之间的这两种关系的区别对应于拉扎斯菲尔德曾经区分过的两个变量之间两种类型的功能关系。拉氏区分过的关系是：两个变量间的某种直接的因果关系以及某种应归诸某一第三变量的因果影响的伪相关，在第一种类型的互赖中，副结构相互施加一种因果影响。然而，在第二种类型中，它们之间的关系在某种技术性的意义上说是虚假的，就是说，它们不应被归诸它们之间的直接因果影响，而应被归诸宏观结构中协调性权威对于它们全体的因果影响。(无需补充说，该区别是一种分析上的区别，这两种互赖性同时发生。) 帕特里西娅·L·肯达尔和保尔·F·拉扎斯菲尔德：《调查分析的问题》，见默顿和拉扎斯菲尔德编：《社会研究的连续性》，格兰科，自由出版社，1950年版，第147—167页。

中集中化控制的各组成部分的第二个类型的互赖性，直接与它们的自主性发生冲突。该冲突是不可避免的，因为某种集中化的协调和组成部分的某种自主性对于有组织的集体是完全必要的。通过把不满分子集中成一个新的副结构以动员对既定组织的反抗的运动被建立这种冲突所固有的现存亚群的潜在反抗之中。

在较不抽象的水平上说，引起积极反抗力量的社会条件已经被讨论过了，这儿只需简单地总结一下。组织集体努力包括施加限制，并且可能很容易导致为了较大集体或它的统治成员的利益对某些群体施行压迫。有权的群体和组织能够剥削其它群体和组织，巨大的社会距离鼓励它们趁机利用这种能力。大部分人的实际报酬常常不符合由文化价值在使现存制度合法化的过程中所产生的对成功和成就的高度期望，这就产生了挫折和剥夺。在一个群体中受剥削和压迫的共同经历，尤其在一个与该社区的其余部分有点隔离的群体中，这种经历会促进下述沟通：它们从社会角度辩护和加强受蹂躏的感受以及对于应对它们所受挫折和剥夺负责的权力进行报复的愿望。这种取向在其中形成并发展成为一种反抗意识形态的群体可能会成为一个反抗运动的核心，具有类似经历的其它群体向它靠拢集合。

然而，这只是反抗的极端情况，不管什么时候，只要对现存条件都具有不满情感的个体和群体一起参加改善这些条件的共同努力——他们反对那些欲使这些条件永存的权力并赞成欲减少不满的改革——反抗就会以大量较为温和的形式成倍地出现。[①] 由于革命运动偶然也产生深刻的动荡和改造，所以，是大量反复出现和平息的、较不极端的各种反抗在社会中产生了持继的社会变化和

① 压迫和剥削在这里被看成反抗的重要根源，但这并不是说，所有的反抗都是对压迫和剥削的某种反应。

再组。通过公开地在社会上表现潜在的不同意和敌视，反抗激起了冲突，但它也有助于消除这些冲突的根源。是一种引起破坏和导致分裂的力量最终帮助了社会稳定和凝聚，正是在反复出现的反抗已被镇压以及冲突已经被郁结的时候，从根本上使社会崩溃的主要分裂最有可能产生。罗斯曾经要求人们注意这一点：

> 公开反抗以某种方式维持社会……抗议提供宽慰，给我们以这种感受？我们并没有在某种关系中被完全压垮，否则我们将感到这种关系难以忍受，我们应该不惜任何代价从这种关系中脱身。在任何自愿性的社会中，其余人的抗议和反抗被统治分子加以抑制有可能导致该群体的分裂。精明的政治家都懂得，容忍在议会中和在报刊上对政府批评是一种防止造反的疫苗。自由抗议是一个安全阀，它让蒸气溢出，因为，如果蒸气受到限制，就有可能把锅炉炸毁。

由成功的反抗力量或者由反对正在集中的反抗的自卫中已建立的权威所建立的新的社会安排，在适当的进程中典型地创造新的不满，重新激起反抗。社会变化是一个辩证的过程，因为社会组织的任何形式都有可能引起要求再组的问题和冲突。反抗兴起，成功的反抗按照它们的纲领和利益重新组织社会生活的模式，重新组成的社会秩序对其它群体具有不利的后果，从建立了该秩序的群体本身方面看，有时甚至也会有未曾预料到的不利之处，这就为更新的反抗提供了诱因。然而，这个过程不是循环的，因为社会再组永远不可能完全重新创造出过去，虽然它们常常要并入组织以前存在的组织形式的成分。西德政府更象魏玛共和国而不是纳粹统治，但是与二者都不相同。

① 爱德华·A.罗斯：《社会学原理》(第2版)，纽约，世纪出版公司，1930年版，第151页(原文为斜体字)。

下述事实提出了一个关键问题，该事实是：一种获得了成功的反抗，也许只是在扩大给它的成员们带来痛苦的斗争之后，才对于通过压制对它的反抗去保护它最终已获得的权力有一种强烈兴趣。这种倾向在参加了与其它集体冲突的集体之中特别明显。工会领袖们以在与雇主的斗争中需要团结的借口为他们压制反对派进行辩护，交战国的政府同样也以在面对共同危险时需要统一的借口为它们压制异议和公民权进行辩护。一般说来，反抗和持异议的自由只有在坚定的制度保护之下才能坚持，因为统治群体从压制对立和反抗中获得好处并对这种压制感兴趣。

民主必然在政治竞技场上引起反抗力量的制度化，它永远保存着表现政治冲突并开始社会变化的稳定机制。它是一种相互矛盾的制度，由于它保存了想在政治和社会安排中促进反复改变的政治安排的稳定形式。基本的悖论是：构成民主的基础自身的反抗和持异议的自由必然肯定地包括赞成压制异议和反抗的权利。由于赞成这种极权主义原则的自由在不放弃民主的基本前提的情况下不可能被否定，所以，除非选民不让那些赞成这些原则者获得政治权力，否则民主便不可能存在下去。这样，民主制度的持续存在在某种更大程度上比其它制度更多地取决于它们能否受到深深地扎根在人民意识之中的道德价值和规范的支持。甚至是最民主的宪法和其它的外部制度，如果得不到全社会都承认的深刻的民主价值的支持，也完全无用，正如历史常常指出的那样，魏玛共和国就是一个明显的例证。稳定民主的另一个主要支柱是在社会中存在着许多相互交叉的冲突和相互重合的反抗。

一个社会的成员们的多群亲和促进了许多相互交叉的冲突和反抗力量，这就防上了能很容易把该社会撕得粉碎的两个对立阵营之间强烈敌视的发展，防止了民主制度的毁灭。科尔曼曾经分析过许多自愿性的会社的存在与带有在一个社区中相互连锁的成

员资格的有组织的群体之间的冲突意义。[1]在现代社区中，在社会问题上的冲突基本上发生在有组织的群体之间，而不是发生在孤立的个体之间；如果该问题具有广泛的意义，大部分有组织的集体都要处在采取某种立场的压力之下。因此，在一个社区中交往和组织的密度越大，很大一部分居民将被拉进各种冲突中的可能性也越大。然而，在同时，某种高度的组织密度意味着，该社区中的大部分人都属于好几个组织，这些相互联锁的成员资格减轻了冲突的严重性，尤其是如果许多组织都具有来自该社区中的各种社会部门和阶级的成员资格，就更加如此。

当有组织的群体在一场争执中站在对立的立场上的时候，相互连锁的成员资格就可能造成下述情况：许多个体被他们所属的各种会社拉到两个立场上去。在这些条件下，两个立场上都有好几个会社包括了某些对对立观点十分同情的成员，因为他们也属于采取了对方立场的群体。个体们处在来自他们所属于的、而且已在一个问题上采取了相反立场的不同组织的交叉压力之下，他们所经验到的内心冲突驱散了——可以这么说——双方冲突的一部分并使它较不紧张，发生在每一立场上的许多群体之中的冲突也是如此。如果一个集体的某些成员在对立集体中有亲密伙伴，或者在某些方面他们自己也属于对方，那么这个集体就不可能带有许多敌意地去看待对方并对它采取极端行动。如果没有交叉亲和，当许多人涉及该社区中的同一种分裂时，冲突便倾向于渐增，在每个对立阵营中占优势的沟通可能导致剧烈的敌对，每一方不仅努力打败对方，而且努力摧毁对方。

因此，一个社会中许多相互交叉的有组织的集体引起了各种

① 詹姆士·S.科尔曼：《社区冲突》，格兰科，自由出版社，1957年版，第21—23页。也请参看刘易斯·A.科塞著，《社会冲突的功能》，格兰科，自由出版社，1956年版，第72—80页。还请参看拉尔夫·达伦多夫著：《工业社会中的阶级和阶级冲突》，斯坦福大学出版社，1959年版，尤其见第206—218页。

相互交错的冲突，出于好几个理由，它们可以防止深刻的分裂。由于一个社会中的大部分成人反复地被他们的组织亲和力拉进冲突，所以根深蒂固的怨恨较少有可能积聚起来。如果一场冲突的双方都包括许多在对方有亲密伙伴和群体亲和的个体，那么每一方都被迫同意对方的合法性并根据公平比赛的规则去进行这场角逐，双方之间缺乏社会联系和沟通则将导致对方被作为社会的一个毫无价值的敌人的社会形象出现，并导致没有保留的战争取向，按照这一取向，目的为手段进行辩护。李普塞特曾经指出过主要政党之间以及主要政党与各种社会部门之间的这种互相交叉的社会联系对于政治宽容和稳定民主的重要性。① 反复沿着不同路线把社区重新组成对立派别的重迭性冲突可以防止社区分裂成两个对立阵营，它们实际上会把在每个问题上采取对立立场作为一项原则。这样一种成为两个敌对阵营的可能的分裂结果将会是：不满逐渐增加并互相加强，敌对变得越来越剧烈，并且有一种日益增大的社会压力，最终形成的结果是，任何手段都可以用为了战胜敌人这种借口进行辩解，这正是与民主制度的生存互不相容的取向自身。② 交叉压力最终减少了党派卷入，使个体们倾向于仲裁争端并使冲突一般变得较不严重。

多群亲和的交叉压力和减少对立力量的强度和烈度的冲突的交叉趋势保护民主制度不被激烈的党派偏见摧毁，同时它们保护其它的制度和现存的权力结构不被一个激进的反抗运动用一种坚定信奉的成员资格从根本上加以改造。阻止某种主要的对立力量

---

① 塞姆·M.李普塞特：《政治人》，花园城，双日出版公司，1960年版，第31—32，88—92页。

② 南方的白人与黑人之间的种姓式的隔离，其主要的反功能是，它阻止了交叉亲和，使冲突渐增并导致对它们的压制，直到它们最后爆发成为威胁法律、秩序和民主过程的暴力斗争。

聚集力量的重叠性的反抗，为稳定的民主发挥重要的功能。然而，它们这样做是要付出某种社会代价的。这种代价将由最受压迫的社会阶级去支付，而它们将从现状的彻底变革中受益。交叉压力减少了民主地参加选举，[①]较低的社会经济阶层投票的比例要小于较高的阶层，这相当可能是因为较低阶层比较高阶层遭受到更大的交叉压力。李普塞特曾经指出，"在每个社会中，较低的阶层受它们生活经验的影响，它们的阶级组织赞成那些鼓吹社会和经济改革的政党，但在同时，它们也通过报纸、广播、学校、教会等接触到了上层阶级的和保守宗派的强烈影响……另一方面，更加富有的阶级的成员们则很少接触到相等系列的压力。"[②]

低投票率的人群反映人们缺乏强列的党派偏见和强烈的对立情感。因此，它是促进民主制度的稳定性的潜在力量的一个记号，尽管低政治参予本身无疑并不对民主作贡献。有一个论点说，某种低投票率标志着对政治和社会条件的满足，但是，有一个事实说明，投票在较高的社会阶级中比在较低的社会阶级中更为盛行。(这相当不同于先前所说的那个观点，即这样一种低投票率暴露了民主制的公民身分的政治义务的一个弱点。)考虑到这个事实，上述论点则似乎完全站不住脚了。如果的确是满足这个因素基本上促使人们远离选举投票，那么不参加选举的富人在数目上则要大于较穷的人，然而实际情况恰好与此相反。农业劳动者以及用各物交租的佃农的低政治参予几乎不能被归诸他们所处的条件令人满足这个事实。交叉压力表现在对党派的微弱效忠，投票人数低确实为民主的稳定性发挥了重要作用，但它们不成比例地影响较

---

① 好几项经验研究都揭示了这一结论。李普塞特：《政治人》，第 203—216 页。

② 同上，第 205 页。尽管组织亲和在中等阶层中比在工人阶级中更加流行，但是中等阶级亲和更可能彼此强化而不是创造交叉压力。

低经济社会阶层这个事实却在政治代表制中产生了非民主的不平等。[①] 社会中最有理由不满足的、最赞成现状中有所变化的那些部分也恰恰最受这些压力的阻碍，不能在政治上表示他们的看法。相互交叉的冲突在损害最受压迫的社会阶层的情况下加强了民主制度，因为它们减少了这些阶层的影响。

结　论

关于社会结构的一项系统理论必须在不同水平上分析一个宏观结构的属性与它的副结构的属性之间的相互关系。在这一点上，只可能大致描绘出这样一项理论可能期望遵循的一般方向。被提出的一项原则是，确定的价值目标的结构含义取决于它们所包括的有组织的社会关系的范围。特殊主义的价值整合副结构并在宏观结构中创造它们之间的隔离界线。从宏观结构的视角看，作为一项特殊主义标准的东西可能在它的副结构的较狭窄的范围内构成各种普遍主义的标准。在宏观结构中分化社会阶层的普遍主义价值经常变成在每个阶层中促进社会整合和团结的特殊主义价值的基础。在组织中的合法集中权威与它的组成部分的合法自主性之间存在着某种冲突。越轨的反抗理想从反抗运动自身的较为狭窄的视角看构成了合法价值，如果它成功的话。从未来的长远视角看，也是如此。[①]

---

① 爱德加·李特发现，在一个工人阶级的社区中，公民学课程和领袖们比在一个中层阶级的社区中更少强调政治参预的重要性和作为一个权力过程的政治的意义，群体之间的冲突正是通过这个权力过程才得到解决的。因此，这些过程仅仅在中层阶级城镇的学生中间产生了一种对政治的更加现实主义的态度；《公民学教育、社区规范和政治灌输》，载《美国社会学评论》，第28期（1963年），第69—75页。

在社会结构的两个水平上的三个面——整合、分化和组织——之间的相互关系已被大致描绘过了。如果不摘要说明我们在一个表格中所讨论和概括过的九种相互关系，这种分析需要加以扩大所根据的基本方法应该加以指出。与这些少数广泛的范畴相比，社会结构的一个较大数目的更为精致的属性应该加以考虑。结构和副结构的两个以上的水平应该加以考察。并非来自社会价值的结构性限制应该在一个大得多的程度上加以论述。对于属性之间的更复杂关系的论述可能具有特殊的重要性，尤其是某个确定属性方面副结构之间和之中的变化对于较大结构的意义，以及一个水平上的几个属性对另一个水平上的属性的互动作用——它们可能标志一个水平上的"格式塔"对另一个水平的意义。这些概念性的具体提法当然必须在经验研究中加以检验。

个体在一个社会中的社会部门和组织之间的流动可以被看作一个宏观结构中的副结构之间的关系的核心，通过流动，较大系统中的内在结构以及它们的界线才得以持续地改变。集体之间为可比较的贡献所提供的报酬方面的差别为流动提供了诱因，尽管社会依恋和有权的群体对入门所施加的限制引起了把流动降到低于完全竞争时能够存在的程度的约束。如果在一个集体中支配内在地位分化的成绩标准从较大型社会系统的视角看是特殊主义的——就象对于宗教团体的情况一样，那么地位低的成员们就最可能流动，但是，如果它们在整个系统中是普遍主义的，就象工具性的成就或经济上的成功所说明的那样，那么地位高的成员们将最可能自愿流动，而地位低的成员们只是在非自愿的情况下才这样做。垂直社会流动的后一种情况常常使个体们面临一个较低社

① 卡尔·曼海姆的"乌托邦"的概念指的是那些实际上在未来实现并变成一个新的合法社会秩序的基础的反抗理想，《意识形态和乌托邦》，纽约，哈考特、布赖斯出版公司，1936 年，第 173—179 页。

会阶层中的一个高级地位还是一个较高社会阶层中的一个低级地位的选择。潜在的选择方案一方面是从在反复社会互动中占据一个上级位置中所获得的报酬，另一方面是从一个较高的社会阶层中的成员资格中所获得的较大利益，其成本是：必须在日常社会生活中接受一个下级的位置。

反抗是一种再生性的社会力量。它起着一种反对制度性僵化的抵销力量的作用并且对社会变化和再组起着一种催化剂的作用。一个重要的反抗运动可以在分析上被设想成能使一种僵化的社会结构重新充满活力的外部投入，正象重要的政府费用是刺激一个停滞经济中的活动的外部投入那样。在复杂的现代社会中，相互交叉的冲突和反抗，与许多互相交错的有组织的集体以及它们之中的相互连锁的成员资格一道，是社会再组和变化的一个持久根源。变化的模式是辩证的，因为每一次基本的再组都具有广泛的影响，它们产生新的问题并激起更加新的反抗。

来自多群亲和的交叉压力和重选集体在不同争执中的反复重新组合防止在某些问题上的冲突变成积聚性的及在两个敌对阵营之间产生一种深刻的裂痕。在两个彼此隔离并已积累了怨恨的强大的反抗力量之间所产生的强烈仇恨会危及民主制度，因为它鼓励一种否定反抗的合法性的取向、一种诉诸暴力的倾向以及在所有重大斗争中牺牲民主原则及其它道德标准的一种意愿。因此，在社会中防止这样一种深刻分裂的交叉压力和交错冲突趋势保护了它的民主制度，但它们是在损害了地位最低下的社会阶级的条件下做到这一点的。较低的社会经济阶层的政治参与受到交叉压力的最有害影响，交叉压力剥夺了最需要表现反抗情感的群体自身的许多这样做的权力。

第十二章　辩证的力量

因此，辩证法使自身变成了关于运动的一般规律的科学——即关于外部世界和人类思维的一般规律的科学——这两套规律实质上是同一的，但在它们的表现方面却不相同，这是就人类精神能够自觉地应用它们而言的，在自然中以及在迄今为止的大部分人类历史中，这些规律以外在必然性的形式在一个无穷系列的似乎是偶然的事件中不自觉地表现它们自身。因此，概念自身的辩证法只是变成了对于现实世界的辩证运动的自觉反思，黑格尔的辩证法是用它的头部着地的，或者更恰当地说，是避开了它的头部，以前它就是用头站立在地面上的，并且又一次用脚站立了。

——弗里德利希·恩格斯：《路德维格·费尔巴哈》

在分析人际关系时，人们可以提两个基本问题：什么东西把个体们吸引到交往中来以及他们的交往是否对称。第一个区别是参加者经验为内在地有报酬的交往（如在爱情关系中的交往）与个体们为获得某些外在利益而参加进去的社会互动（在参加工具性的合作）之间的区别。外在的利益在原则上可以与它们的社会来源分开——就是指提供它们的人——并因此为选择伙伴提供了外在标准，例如，为决定向哪位同事要求劝告。当某种交往是一个自在的目的时，就不存在任何这样的客观比较标准，因为使它内在地有吸引力的熔凝报酬不能与交往本身分开。第二个区别是相互的社

会交易与单方面的社会交易的区别。这两个范围的交叉分类产生了人与人之间的四个类型的交往：

	内在的	外在的
相互的	相互吸引	交换
单方面的	单方面的依恋	权力

群体和社会中社会交往的结构也可以按照两个潜在范围加以分析。在这种情况下，第一个问题是，支配一个集体中社会关系的模式和取向的是特殊主义标准还是普遍主义标准。就是说，社会关系的结构暴露了具有相似地位属性的人之间的偏爱还是整个集体中对具有确定属性者的普遍偏爱。特殊主义的标准指仅仅受内群珍视的地位属性，如宗教或政治的信仰，而普遍主义的标准指普遍受珍视的属性，即既受那些不具有这些属性者珍视又受具有这些属性者的珍视，如财富或财力。第二个问题是我们所考察的社会互动模式是集体成员各种努力的突生性的总结果，还是有组织的并明确地集中在某些共同的、直接（或终极）的目标上。这两个范围的交叉分类产生了社会结构的四个面：

	特殊主义	普遍主义
突生性的	整合	分化
目标集中的	反抗	合法化

这两个图解反映了本书中讨论过的主要论题。简而言之，两对概念范围为我们介绍过的分析提供了构架。然而，从潜在的范围推导出来的这些类型学有一个严重的局限性，那就是它们意味着一个有关社会生活和社会结构的静态概念。虽然明确地包含着反

抗这个社会变化的主要发生器，就象类型之一一样是一个克服这种局限性的尝试一样，但是这些图解仍然不能指明社会力量之间的种种冲突以及社会变化的动态过程。在相互性和平衡性之间作比较的首要意义，并不是作为划分社会交往的一个范围，而是作为把简单社会过程改造为日益复杂的社会过程以及为社会结构中某种无处不在的变化发挥催化剂作用的一种能动力量。在社会交往中有一种趋于相互性的张力，但一个水平上的相互性在其它水平上创造不平衡性，给重新平衡和社会变化带来反复的压力。尤其在带有许多互赖的，常常相互渗透的副结构的复杂社会结构中，每个趋于均衡的运动都会突然带来动乱和失衡，并因此产生新的动态过程。持久不断的调节和反调节表现在社会变化的某种辩证模式之中。

在总结性的这一章里，前面讨论过的与社会变化的辩证力量有关的那些论点，我们将要回顾一下。产生它们的社会生活和条件的两难困境，我们将要分析。社会结构中地位的逐步分化以及它的意义，我们将要考察。在突生性的交换过程与集体的明确组织之间的动态相互关系，我们将要简单地进行调查。最后，我们还要具体提出一个有关结构变化的辩证概念。

两难困境

社会交换是基本概念，人们已经按照这个概念分析过了人与人之间的交往。原型是外在利益的相互交换。人们常常为他们的伙伴施惠，这样做他们就强制其他人回报恩惠。一种交往将是一种有报酬的经验，这种预期就是开始时把个体吸引到交往中来的东西，各种有报酬的服务的交换加强了伙伴之间的这种社会纽带。然而，“纯粹”交换的任何一个范围都可加以改变，产生内在吸引和

以单方面服务为基础的交换这两种特殊情况。当某种交往是内在地有报酬的，如在爱情中，外在利益的交换仅仅是获得和维持互相吸引的终极报酬的一个手段。反复供应单方面的服务是权力的一个源泉，因为它强迫那些不能以同样方法回报的人以服从提供人的愿望的方式向他偿还他们的义务。

在社会交换和经济交换之间有许多相似性，给别人施惠的个体们期望某种报答，至少以表示感激和感谢的形式加以报答，就象商人期望为经济服务付钱一样。个体们必须因他们提供了社会报酬而受到补偿，以免他们停止供应这些报酬，因为他们这样做花了成本，尤其是通过把时间花在交往上被事先预料到的替代办法的成本。最终减少边际效用的原则适用于社会的和经济的商品。因此，第一批少数同行的社会赞同对一个新到某个工作群体的人说来往往要比其余人已经承认他之后的最后少数人的社会赞同更为重要。然而，除了这些相似性之外，在社会交换和严格的经济交换之间，也有些基本区别。

与经济交易不同——在经济交换中，一种明显或含蓄的合同事前就规定了双方要承担的准确义务，社会交换产生的是未作明确规定的义务。没有合同，没有准确的价格，其他人对某个人欠了一笔债，因为他给了他们恩惠。这个人具有的一般期望是：他们将为他做些事，以便偿还他们的义务，但是他必须不考虑他们回报的准确性质。他不能与他们就他的恩惠价值多少的问题讨价还价，如果他们全部不作回报，那他也毫无追索权，除非是他能够——而且也许将要——停止为他们提供恩惠。因为交换关系典型地是通过小交易开始的，而这种小交易所需要的信任不大，但交换的逐步扩大允许伙伴们互相证明他们的可信赖性。社会交换的过程接着便产生了社会关系中的信任。在负责任的交换伙伴之间的相互信任促进他们参加各种交易——交换劝告、帮助、社会支援和友谊，

这种广泛的交易给了伙伴关系某种内在的意义。只有非人格的经济交换才仅仅集中在特定的外在利益上，而在社会交换中，交往本身始终不变地包含着某种最低程度的内在意义。

交换可以被看作一种混合的游戏，在这种游戏中，伙伴们具有共同利益也具有冲突性的利益。这是每种交易和持久伙伴关系所遇到的情况。如果这两个伙伴都从某种交易得益，那么他们在进行这一交易时具有一种共同的利益，但他们的利益在涉及到他们交换服务的比率问题上发生了冲突。此外，这两个人在维持一种稳定的交换伙伴关系时具有一种共同利益。在某种交换关系上个体们越是承担责任，这种关系就越稳定。对该伙伴关系承担责任少的人能获得一种特殊利益，因为对方的责任稳定了该关系，又因为他的较少责任允许他——比对方更多地——探索替代性的机会。因此，除了他们在保证充分责任方面有共同利益之外，这两个伙伴也有冲突性的利益，因为每人都对使别人承担较大责任感兴趣。这种情况为每个伙伴提出了这样一个两难困境：他必须通过把他自己的责任扣留到既不危害关系又不超过这一点的地步而向对方施加压力，让他们承担较大责任。

社会生活中充满这一类型和其它类型的两难困境。不管何时，只要两个个体彼此吸引，任何一方都会遇到这样一种两难困境，即他要等待到对方首先承担了较大责任，然后才可能进入该关系的继续发展阶段，或者他自己在对方承担责任之前承担责任，然后再损害对方在该关系中的地位。个体面临的另一个两难困境是试图与一个群体整合起来。一个个体为证明他本人对其他人有吸引力和获得他们的社会承认而用他的杰出品质给该群体的其余人留下印象的努力，同时对这些其他人提出了一种倾向于使他们反抗的地位威胁。使一个个体成为一个有差别地吸引人的伙伴的杰出品质本身也引起了对于依赖性的恐惧，这些恐惧妨碍了轻松的社交

并因而使作为一个社交伙伴的他变得没有吸引力。

社会赞同提出了两难困境，爱情也是如此。人们寻求他们所尊敬的那些人的赞同，他们也寻求他们在改进他们自己的工作方面的帮助。但这两种目的是不相容的，因为支持性的赞同不能为改进工作提供一个工具性的基础，而批评性的评估则意味着不赞同。通过对其他人赞扬而成为支援性的人，一个人便能获得感激，但并不能赢得他们的尊敬，而通过作出尖锐的批评，他获得了他们的尊敬但也常常引起他们的不快，因为他们倾向于把他的批评看得过于严重。此外，如果其他人珍惜一个人的赞同，他于是就处在了拿出赞同的压力之下，他不仅要对杰出成绩表示赞同，而且还要对于平庸成绩表示赞同，这样，并非自由地表示出来的赞同便降低了它的价值。对赞同的要求以及对扣留赞同以便保护它的价值的需要引起了交叉压力。恋人们也处在交叉压力之下，一方面要提供情绪性的支援和表达对对方的感情，另一方面，要扣发过度的感情表现和不成熟的责任，因为自由地表现情感和责任会降低它们的价值。

在一个群体中达到一个领导位置会引起一种两难困境，因为它要求一个人获得对其他人的权力并接受他们对这一权力的合法化赞同，但是获得统治权所必需的许多措施倾向于引起其他人的反抗并激起他们的不赞同。为了动员他的权力，一个领袖必须对他的伙伴们保持独立并节俭地使用他的资源，然而，为了收到他们的合法化赞同，他必须承认他对于他们的依赖，并自由地使用他可以获得的资源以便向伙伴们提供报酬，作为他的领导给他们增加了利益的证据。突生性激进反抗运动的成员们所面临的另一个两难困境是不能迅速扩大这些反抗运动。除非他们改变他们的极端主义意识形态以便提高它的吸引力，否则他们将很少有机会造成新的改变信仰者并获得成功，然而，如果他们确实改变了它，他们事

前便放弃了他们希望实现的理想自身，而且也疏远了该运动的最为虔诚的成员们。对一个正在发展的反抗运动的反抗也面临着一个两难困境，因为为了压制它就得要求不容忍对立，但这样的不容忍就是公开承认，对抗的有力威胁必须严肃地加以对待，而且还会引起一种进一步加强反抗的赶浪头作用。

社会交往的两难困境的一个根源是混合游戏中的利益冲突。如果两个个体彼此吸引，那么，其中任何一个人的第一选择都是使对方承担更大责任，但每个人都更喜欢使自己承担责任而不是让该关系灭亡。两难困境是，在向对方施加压力以便使他首先承担他的责任方面走多远，因为为了在该关系中获得一个高级地位而过久地扣发责任可能会危及这一关系本身。两难困境的第二个根源是，两种相互依赖而又相互矛盾的力量支配着社会报酬对社会互动的影响。

社会报酬的丰富降低了它们的价值，结果，提供报酬对社会行为具有矛盾的意义。例如，一个个体在一种社会交往中经验的满足越多，他越有可能对它承担起责任。他的满足是他在该关系中所接受的实际报酬与他置于这些报酬之上的价值的一个函数。然而，按照最终减少边际效用的原则，他接受某种报酬越多，进一步增加报酬对于他价值越少。通过向一个个体提供越来越多的报酬以增加他主动承担责任的诱因，人们便降低了这些报酬的价值以及它们作为责任诱因的影响。两难困境是：在报酬的被降低了的价值超过它们的增加着的数量的意义之前提供多少报酬——即多少赞同，多少情感支援、多少帮助。

边际原则反映社会生活中的不同力量。①当个体们达到越来越

① 经济学中的边际原则也反映不同的潜在力量。一种商品的正在增加着的拥有量最终将减少边际效用，这一原则不是依靠饱足，就是依靠满足期望和志向所必需的报酬比报酬的进一步增加更加重要这一事实。另一方面，所谓的回报

高的期望和志向水平时，不仅有进一步达到的意义有所下降这一心理过程，而且还有降低丰裕的社会报酬的价值的社会力量。大部分报酬的价值并不象依靠对它们的社会需求那样多地依靠它们的固有效用。因为人们对它们有巨大需求的商品倾向于变得紧缺，紧缺性本身便成了社会价值的一个符号。大部分人都试图获得某种社会报酬但只有少数人在这方面获得成功，这个事实典型地提高了它的社会价值。很少表示赞同的人，他的赞同是最珍贵的；不能轻易地被征服的妇女，她的情感也最珍贵。此外，参考群体成为比较的标准，个体们按照这个标准判断他们自己的报酬的价值。在一个群体中，报酬的平均数量因此倾向于变成基准线，它支配着个体们对于他们由他们的贡献而接受的报酬感到相对满足还是相对剥夺。不管一个人的收入的大小如何，如果他的参考群体的大多数成员获得的东西比他多，那么他都可能感到被剥夺了。由于在军队中被提升的士兵对于提升机会比二等兵更为满足，所以，在一个单位里，提升越频繁，它的成员们对提升越是不满足。①这种相对剥夺模式，如斯托弗称呼的那样，反映了一个减少集体边际效用的原则。通过在一个集体中分配较多的报酬，期望的基线被提高了，报酬的增长对于集体的价值便下降了。

两难困境的最后一个重要根源是目标状态的不相容的要求的存在。社会行动具有多重后果，意在达到一个目标的行动常常产生妨碍达到另一个目标的后果，或者符合达到某个确定目标的一

减少律，即最终减少边际物理生产率的原则，应归诸下列事实：它采取输入的某种结合以产生某种输出，在某种单一输入方面的增加，如果没有其它输入方面的相应增加，便不能按比例地提高输出。见肯尼思·E·布尔丁著：《经济分析》（第3版），纽约，哈泼出版公司，1955年版，第682—683，588—590页。

① 萨缪尔·A·斯托弗、爱德华·A·萨其曼、勒兰德·C·德维尼、肖利·A·斯达以及罗宾·M·小威廉姆斯：《美国士兵》，普林斯顿大学出版社，1949年版，第1卷，第250—253页。

个要求与符合达到同一个确定目标的另一个要求相冲突。领导的两个前提条件是一个统治的地位以及追随者们的合法化赞同，但是一个人获得对别人的统治经过的实践所唤起的恐惧常常多于爱，就是说对获得追随者们的赞同创造了障碍。[①] 为了使一种意识形态产生一种强有力的影响，这就要求它获得强烈的虔诚并且有广泛的吸引力；然而，获得强烈虔诚的崇高理想倾向于仅仅吸引一个社区的某些有限部分。

在复杂的社会结构中的许多水平上的相互渗透的副结构之间的种种相互依赖性产生许多互不相容性，就是说，已经被建立起来的或者已经发展起来以满足目标状态的某些要求的社会条件对于满足其它条件成了障碍，例如，在大型社会中，社会目标的有效达到要求具有有责任心和忠诚的成员和正式组织。它也要求，这些组织的成员们在获得职业技能方面作过投入并且已把自己交给了职业生涯。为了具有作这种投入的诱因，人们必须接受一种对它们的公平回报。流动的机会在接受一种对某人的服务的回报方面是一个基本的前提条件，因为，没有流动机会，接受不到一种公平回报的个体们就不能改善他们的地位。然而，人们对于职业和组织的依恋（在现代社会中这是完全必要的）都限制了流动性，只有流动性才能保证大多数人接受一种对他们的服务的公平回报。对于这些不相容性的另一项说明是大型组织中的集中化与部门自立性之间的两难困境。为了在一个组织的主要部门中进行有效的操作，自立性是必不可少的东西，而为了有效地协调各个部门，集中化的指导也是必不可少的东西，但集中指导与部门自主常常发生

---

① 这一两难困境在尼柯罗·马基雅维利的名言中得到了揭示，他说，一个君主"应当被人怕，又被人爱，但同时做到这两点很不容易。如果二者中有一点应该得到，那么被人怕要比被人爱更为保险得多。"《君主与演说》，纽约，现代书库，1940年版，第61页（引自《君主》）。

冲突，人们采取了许多实际措施，但往往顾此失彼。其原型是在带有专业人员的科层制中专业要求与行政要求之间持久不断的冲突。

由不相容的要求带来的两难困境所需要的不仅仅是折衷。每个要求都必须被注意到。面临这种两难困境的个体们一般是把他们的策略从注意一个角度转到照顾另一个角度上，可以这么说。例如，为了成为某个群体的一个被整合了的成员，这就要求一个个体既表现出他的吸引力又表现出他的可接近性，但使他变得有吸引力的杰出品质也会使他变得不可接近。为了克服这一两难困境并满足这些互不相容的要求，个体们往往首先试图给别人留下印象，以证明他们自己是吸引人的伙伴，然后转向表现自我贬低性的谦虚以抵销他们给人以印象的举止已经引起的地位威胁，并且证明他们自己是容易接近的社会伙伴。社会结构中不相容的要求导致反复的再组。因此，当专业问题在一个组织中变得尖锐时，专业人员就有了解决它们的较多自主性，而当这种再组产生了新的行政问题时，行政改革就被确定下来，试图解决它们。以这种方式，有组织的集体所面临的两难困境促成了一种变化的辩证模式，而这一辩证模式可能引起社会结构自身的基本改造以及它里面的较少调节。①

在群体和社会中发展起来的地位分化解决了个体们的某些基本上发生在不具结构的情境中的两难困境，但它同时也产生了变化的新的辩证力量。一旦某个人在一个群体中获得尊敬和服从以及他的高级地位在其他成员中普遍地受到承认，整合便不再对他

---

① 塔尔考特·帕森斯以及尼尔·J·斯迈尔塞《经济与社会》，格兰科，自由出版社，1956年版，第247—249页）在一个结构中的变化过程与它里面的平衡过程之间作了区别，但这种区别是程度的区别，不是一种清楚的两分法，因为任何调节几乎都不仅仅是恢复一种前存在的平衡。

提出一个严重的两难困境。此外，如果在关系到他的贡献以及他们对他的感激的问题上群体的其余成员都达成了一种社会一致意见，那么这个上级可以称得上行为慷慨和谦虚，因此会赢得该群体对他的领导的合法化赞同。然而，该群体中的分化是为向那些对于它的福利和目标作重要贡献者提供诱因而出现的，这种分化增加了对于加强群体凝聚的整合纽带的需要。一般说来，整合和分化的过程相互冲突，就象合法组织与它们施加的限制所激起的反抗所遇到的那样，并且象价值标准对社会结构与对它的组成副结构的各种含义所遇到的那样。这样的冲突性的社会力量引起了结构变化的替代模式。

分　化

结构分化沿着集体中的不同路线发生。对于紧缺资源的竞争——不管它涉及的是讨论群体中的发言时间、社区中的物质资源还是各种集体中的高级地位——导致对这些资源的某种差异性的配给，在开始时，这种配给是由该集体的各种成员们按照重要贡献所作出的或被期望作出的。当个体们在有关能力方面表现出变动时，尊敬方面的分化便产生，而他的伙伴们的高度尊重在后来的权力分化和对于统治和领导的竞争中给一个个体以某种竞争性的利益。当地位的几个方面连续地被分化开来时，交换关系也与竞争关系分化开来了，因为只有那些在早期竞争中获得了成功的人能够继续为统治地位和领导进行竞争，而未获成功的人则变成了成功者在这种竞争中的交换伙伴。当领袖们运用他们的权威向追随者们分配不同的任务以及当其他成员们试图通过作出新种类的尝试去获取地位时，角色专门化就发展起来了。分工变成了大型集体中的许多不同类型的亚群体中的进一步分化的基础。

牢固地扎根在社会结构之中的高级地位导致权力的扩大。除了强制性权力这种特殊情况之外，权力在单方面交换交易中有着它的根源。如果有个个人支配着其他人所需要的服务或资源而又独立于其他人可以用来作报答的任何服务和资源，那么他就能够通过按照他们对他的指示的服从情况供应他的服务或资源从而获得对于他们的权力。因十分重要的利益而对某个人感恩的人们不得不服从他的愿望，以免他停止提供这些利益。向其他人分配礼物和服务的某个个体对于优势地位提出了某个要求。如果他们恰当地偿还他或者有可能甚至作出过多的报答，那么他们就向这一要求提出了挑战并请他参加一种相互交换的伙伴关系。然而，如果他们不能回报，那么他们就是同意他对优势地位的要求。持续地向其他人单方面地供应必要服务创造了一种义务储备，供应者能够随意地利用它，因此其他人不得不服从他的要求，这些被积聚的义务给了他对于其他人的权力。

然而，使一个人能够满足其他人的重要需要的资源所有权并不是获得对于他们的权力的一个充分条件。四个其它条件也必须予以满足，就是说，有四个条件可以使其他人用这些资源对一个人或群体保持独立。第一，如果其他人拥有允许他们通过提供他们需要的利益而回报他的服务的资源，那么他们就保持与他平等。第二，如果在竞争中有许多替代性的供应者，其他人能从他们那儿获得必要的服务，那么就不会依赖于任何一个供应者。第三，如果他们有权力迫使此人把他们想要的东西给他们，那么他们将维持他们对他的独立性。第四，如果人们学会了在没有这些他们原先认为必不可少的利益的情况下也能对付下去，那么一个人分配这些利益的能力不再给他以支配他们的权力。然而，在这些限定性条件的框架中，能够向其他人供应必不可少利益的人对支配他们的权力具有一种无可否认的要求。除非这四个可能性中有一个对他

敞着门，否则谁想获得另一个人在加以支配的利益，谁就将别无选择，只得向他的权力屈服，以此作为使他提供这些利益的一个诱因。

象资本一样，高级地位也是一种可以被积聚的资源，某个个体能够利用它去获得利益，它也可以在使用中被花费掉，可以为了增加它而被冒险地投入。被其他人感激的某个人能够要求他们在对他有利的任何时候做某些事情，但他提这样的要求给了他们一个清偿他们义务的机会。一旦他们不再对他感激，他就不再有任何支配他们的权力，除非他已通过提供更多服务增添了他的权力。只要有人简单地暗示一句说，他们欠他一项服务，这就表明，他依赖于他们为他做事情，正如他们依赖他为他们做事情一样，这个相互依赖性的证据削弱了他支配他们的权威。然而，拥有巨大权力的那个人不需要任何这一类暗示，因为其他人都渴望偿还他们对他的某些义务，借以保持他的善意，甚至在从来不能清偿所有义务的时候也是如此。此外，对于一个完整群体的权力使一个人能够靠他的利息生活，就象以往一样，从他的权力中受益，但并不使用它，因为一个处在这样一种位置上的人能够协调群体成员的活动，以促进共同目标的达到并因此持续地更新他们对于他的有效指导的感激。承担协调的责任包含一种冒险，因为对其他人的活动的不成功的指导典型地造成支配他们的权力的丧失。然而，群体成员们从成功的指导中多得的报酬增加了他们对该领袖的义务并加强了他的领导地位。此外，该领袖在他的追随者中间所获得的服从扩大了他对外人的权力。

有两个因素可以保证一个人的高级地位并为它里面的附加改善创造一个基础，这两个因素是：在社会结构中的多重支援和下级作出的联合支援。如果某个人具有使一百个人服从的资源，那么对这个人的多重支援使他的权力不仅仅比一个只能获得另外一个

人的服从的人的权力大上一百倍，而且无法计算地比它更安全。基本原因是，支配许多其他人的权力使一个人能够按照那依特所提出的通过保险消灭不确定性的原则[①]让人们考虑到对他的统治的背叛的代价，并保护他自己不受它们的不利后果影响，以此把这种背叛的风险散布蔓延开。只有单独一个雇员的雇主依赖他的服务，正象该雇员依赖该雇主的工资一样，每个人的依赖程度都取决于他分别为获得一个好工人或一个好工作的能够得到的替代机会。与此相反，有一千个雇员的雇主就不依赖他们中的任何人，尽管他们依赖他的工资，因为他能在过去经验的基础上计算预期中的补缺工人数目并通过考虑有规律地取代某种确定比例的雇员的成本使自己有把握地对付这一情况。[②]权力的主要限制是上级的不确定性，即对于什么时候下级们将会愿意放弃他能提供的利益和逃脱他的指挥感到没有数，把权力加诸数量足够多的人身上，以便估计这种背叛的统计概率，这样做可以消除这种不确定性并进行保护，以防可能的背叛，尽管这样做要花某种代价。除此而外，加诸许多人身上的权力使一个人能够使用他的权力把那些可能想逃脱他的统治的人带进队伍中来。替代性的支援使权力独立于他们中的任何人，因而把它强化到远远超过他们的添加效果的地步，正象必要利益的替代源泉使个体们独立于他们中的任何人一样。

在互动过程中被改造成为下级之间某种共同社会支援的高级地位的多重支援更进一步加强了这种地位。在某个群体中，它的一个成员的能力值得人们高度尊敬，当一致意见在这样的群体中

---

① 弗兰克·H·那依特：《风险、不确定性和利润》(第2版)，波斯顿，胡格顿·米夫林出版公司，1933年，尤其是第8章。

② 由雇员们进行的一致行动，尤其是从集体谈判的形式通过工会进行的一致行动，使大雇主象小雇主一样依赖雇员们，因为它剥夺了大雇主的独立的替代对象。

形成时，甚至是新来的人以及并无判断他的个人能力的基本知识的其他人都可能给予他尊敬。如果一个人对一个集体的福利的贡献在它的成员中间创造了共同感激，而且有关他们对他的感激的一致意见出现在他们的社会互动中，那么社会规范和制裁倾向于有所发展，通过这些规范和制裁，对他的指示的服从得到了加强。这使他对于整个成员资格的控制权力独立于他们中任何人的义务的个人情感并独立于他这一方面的任何实施行为。多重地位支援通过共同的社会承认和以后的集体行动变成了联合性的。这些多重地位支援使高级地位牢牢地扎根于社会结构之中。

这些多重的和共同的支援，其意义并不局限于权力，它们可以扩大到地位的其它方面。在一个群体中不为人知的某个人只能通过把他的成就和能力告诉别人而给他们以印象，成就已广为人知并普遍受到承认的某个人则可以谦虚地贬低他的成就并因此更能给人留下深刻印象。从其他人接受礼物或服务而不作回报的那个个体对他们说来就变成了下级，但是，其制度性的权威已被牢固树立的首领可以从他的臣民那儿接受贡品而一点儿也不会危及他的地位。不出名的女孩害怕她会使那个带她外出的男孩不高兴并且也担心她的情感的急切表示会暴露她不出名和降低她在他的眼里的价值。但那个在男孩子中间很出名的女孩不一定有这种恐惧并且能自由地按照她的倾向行动。一个对某个同事表现出高度尊敬和赞扬的专业人员含蓄地使他自己从属于这个同事，除非该专业人员是一个在他的领域中广泛受人尊敬的著名权威，在这种情况下，他对该同事的赞扬是一种宽宏大量的姿态，丝毫也不会危及他自己的名声。扣发赞扬可能会使其他人反感，而自由地给予赞同又可能降低它的价值，他自己的评价的这些后果几乎不能帮助作决定者的决定，只会歪曲该决定；然而，如果某个专家的绝妙判断受到了公众承认，那么他的地位基本上不受这种威胁的影响，这使

他较少受干扰并使他的评价更加准确。简言之，一旦地位牢牢地扎根在社会结构中，个体所面临的许多两难困境便迎刃而解。

在无结构的情境中人们面临的两难困境，在社会互动中会削弱他们的力量，而来自地位的两难困境的解决办法可以在社会结构中得到保证，这种解决办法会加强这些人的力量。如果个体们的社会地位不稳定，那么他们必然在社会互动中热切地保护它不受任何侵犯，而高级声望或权力牢固地被确立了的人就能经得起用某些声望或权力去获得更多声望或权力的风险。根据边际原则，一个个体所拥有的任何种类的财产越大，这些财产的最后增长对于他就越不重要。但是也有另一个因素，即在社会结构中受到可靠支援的地位完全不受可能危及不可靠地位的那些行动的危害。如果某人在一个社会阶级中的地位不可靠，那么他就需要保护它，具体的做法是，不与低地位的其他人社交，并在情况要求他与他们有某种接触时维持他对他们的优势。另一方面，如果某个人社会地位已牢固地建立，那么他倾向于在与低地位的、有吸引力的伙伴进行社交往来时较少犹豫，并且倾向于在与他们的互动中更加平等，这可以使他能够从他们那儿获得各种社会报酬。社会不安全妨碍人们参加工作和娱乐，而最少的安全便可以促进它。

其它的条件假定相等，获得权力很少的人比具有很多权力的人更可能趁机充分利用它。此外，只有对一个完整集体的控制性影响才使一个人能够组织它的成员们的活动，以使比他们单个人活动时获得更大的报酬。他们从他的成功领导中所获得的附加报酬有助于使他对他们的控制合法化和强化。最后，在正式组织中，一个经理指导下级工作的能力不靠运气，也不靠他的领导技巧。经理在社会结构中的地位把法定权力交给他支配，这就为他保证了对于下级的控制性影响，并使赢得他们的赞同和他们的自愿服从对他变得相当容易。

地位的结构性支援促进宽容，而应该归于缺乏结构性支援的不安全的地位则引起僵化和不宽容。南方的较低阶级的白人，他们的社会地位最受黑人的任何进步的威胁。这些白人对黑人最不宽容。来自较高社会阶层的南方白人则较少抵制黑人的条件和社会地位的改善，因为这种改善对他们威胁不大。①在他们的专业中牢固地站稳了脚根的人比那些感到自己地位不稳的人更可能宽容和接受较低专业的成员们。②一般说来，较低社会阶层的成员们比较高阶层的成员们更不宽容越轨的意见。③弱小的极端主义派别在它们的意识形态信仰上最僵化、最不宽容。强大的上级能够允许那些服从他的控制的人有某种程度的自由，而较弱小的上级往往害怕这样做。有巨大权力的人能容易地提出这样一些要求，根据他的力量所唤醒的期望，这样的要求则显得很适度，他能因此赢得人们对他的权威的合法化赞同。这是正式组织中的管理人员的权威所依据的原则。组织交由一个经理支配的巨大的正式权力，使他能在不把他能使用的所有控制都强加给下级的情况下履行他的责任，并允许他们有比正式程序导致他们期望的自由还要更多的行动自由，甚至容忍他们背离法定的规章。这些条件大大地提高了该经理赢得下级忠诚以便建立对他们的有效权威的机会。

得到多重结构支援保证的高级地位使人们相当独立于其他人。这种独立性正是有权者的容忍心的根源，但同样的独立性也使他们有可能在他们有理由这样做时去剥削和压迫其他人。巨大

① 一个例外是南方的政客，他试图通过表现对黑人的极端不宽容而从较低阶级的白人的支援中受益。

② 阿尔文·赞德、亚瑟·R·科恩和艾兹拉·斯托特兰德：《权力和专业之间的关系》，见道文·卡特赖特编：《对社会权力的研究》，安阿伯，社会研究所，密西根大学，1959年。

③ 萨缪尔·A·斯托弗：《共产主义、遵从和民权》，纽约，双日出版公司，1955年，第139页。

的权力比微小的权力更可能宽容地对待具有目的的个体们和群体们的目的，这允许他们在施行对其他人的控制时变得温和和宽容。然而，他们的权力按绝对条件说不管有多大，都满足不了他们的需要，就是说，对于达到他们想达到的目标说来，他们的权力都不会足够，于是他们便可能去开发他们充分掌握着的所有权力，他们对低级社会阶层的成员们的独立性本身使他们能压迫性地行使他们的权力，不害怕遭到报复。但是，强人本身的这种独立性仅仅是相对的和可以改变的。过分的剥削和压迫会激起反抗运动，如果这些反抗运动蔓延开来并获得成功，那么它们可能推翻现存权力。通过把各种被压迫者的群体联合成一种共同力量，某种成功的反抗就可以剥夺统治群体的多重支援，而统治群体的独立性和权力正是以这些支援为基础的，因为，只要下级独立地行动，这些替代性支援就能持续存在下去，而一旦下级一致地行动，这些替代性的支援就崩溃。

反抗力量具有相互矛盾的含义。强人能够宽容某种反抗，弱者则不能，因为他们害怕反抗力量会压倒他们。通过容忍一个反抗运动，可能甚至笑话它，人们表明，他们自己的力量不受它影响，反抗力量不值得严肃对待，这一社会证据通过阻止潜在的支持者加入这样一个大概已注定要失败的运动去破坏它。然而，提出一种严重威胁的某种反抗必须严肃地加以对待，这就意味着，它将受到不宽容的反抗。但是，不宽容地对抗反抗力量和毫不留情地努力与它斗争，这就是公开承认，反抗构成了某种重要力量和严重危险。因此，这些举动促使个体们因害怕反抗运动的权力或预料到它的胜利而加入反抗运动，实际上这可能就加强了反抗力量。简而言之，指向反抗的不宽容可能会加强反抗，而反抗力量之间的冲突则使双方都加强了不宽容性。两个敌对阵营之间残酷斗争的典型结果是对于失败者的镇压。容忍反抗不易做到，但在一种民主政

体中，这样做是十分必要的，因为它钝化了反抗力量的刃，因而防止斗争达到导致镇压反抗以及葬送民主制度的地步。

动　　态

社会结构的四个面已经被区分出来了，它们是整合、分化、组织和反抗。前两个面出现在社会交易的过程中，没有任何明确的意图，而后两个面则是集中在某些集体目标和理想上的有组织的努力的结果。整合和反抗所依靠的是联合内群并把它们与外群分开的特殊主义价值。分化和合法化是由普遍主义标准支配的，这些标准具体规定在被考察的集体的范围内普遍受到珍视的成就和品质并把高级地位赠予那些表现了这些品质和成就的人。社会结构的四个面中有两个可以直接从某种交换的分析中被推导出来，其余两个则是更为间接地被推导出来的。

社会交换是由两个标准规定的，一个是基本上取向于外在而不是纯粹内在报酬的交往，另一个是相互的而不是单方面的交易。在反复相互交换外在利益的过程中，相互信任的伙伴关系发展起来了。这种关系对伙伴们具有某种内在意义并把一种内在成分投入社会互动之中。同时，某些个体可以向其他人供应重要服务，而后者却不能恰当地报答这些服务，接着发生的单方面的交易便引起了地位分化。因此，交换过程一方面导致内在吸引和社会整合纽带的出现，另一方面导致单方面服务和社会分化的出现。

某个集体中的社会整合和分化的发展为意在协调追求共同目标的努力的某个组织的建立创造一片肥沃的土壤。整合纽带为沟通共同问题提供了机会，其中某些问题只能通过协调的行动加以解决，有关集体目标的一致意见倾向于出现在这些社会沟通中。在社会分化的过程中，某些个体已经表现了他们对其余个体的福

利作杰出贡献的能力，这些人变成了指导集体努力即领导的明显候选人。有关社会目标的一致意见对于一个集体中的组织和领导是一个前提条件，因为共同的目标是组织和协调各种成员的活动的诱因，又因为它们提供允许领袖出现的条件。为了使一个领袖能够指导一个集体的活动，所有的或大部分的成员都必须被强制着服从他的指示。一个共同的目标使一个人可能通过对该目标的完成作十分重要的贡献，同时去强制所有成员并因此获得他们所有人的服从。在没有一个共同目标的群体中，一个人通过对其他人的个人目的作贡献而获得他们的服从，除了在非常小的群体中以外，这使逐渐形成领导成为一件不可能的事情，因为没有人有时间一个一个地向许许多多人提供服务。①

正式组织是为完成确定目标而明确建立起来的。它们的完全建立要求它们有意于完成的目标和它们领导的权威被社会价值合法化。有效的领导对于其余个体的福利所作的贡献创造了共同的义务和社会赞同，这些义务和赞同在追随者中间产生了社会规范——它要求他们服从领袖们的命令并要求领袖们实施他们的权威。下级的集体服从上级的指示是合法权威的显著特征。某些组织（如自愿协会和工会）基本上由该组织企图服务于其目的而期望接受一份利润的那些成员们构成。其它组织（如商业公司）基本上由雇员们构成，他们因促进其他人的目的的服务而受到补偿，但没有资格获得一份利润。然而，在包含有权的领袖们的强大的自愿组织中，这种区别就变得模糊起来了，因为领袖们只需要向成员们提供足以作为服从和贡献之诱因而起作用的报酬就行了，他们将

① 这儿所指的是一个人向其他人所作的直接服务。如果一个人具有向许多其他人发工资的财富，那么情况就不同了。这样的财政资源是对于许多人的广泛权力的一个主要源泉，因为货币作为一种普遍的交换媒介是在一种可能很大的规模上作间接交易。

其余的报酬保留给自己支配，这意味着他们事实上象管理部门对待雇员们那样对待组织成员。

在组织内部，间接交换过程替代了直接交换，虽然直接交换在裂缝区域持久地存在着，如在同事之间的非正式合作。权威的形成说明了由直接向间接交换交易的转变。只要下级服从一个上级的命令基本上是因为他们感激他为他们作过的服务和个别地给予过他们恩惠，他实际上就不对下级行使权威，在他和他们之间就有一种包括单方面服务在内的直接交换。权威的建立意味着，在下级中产生的规范性限制影响他们对上级命令的服从——部分地通过公众压力，部分地通过统治群体在下级中间进行的行动，间接交换现在代替了以前的直接交换。下级个体向上级贡献服从以交换来自他的同事们的赞同，下级集体服从上级的指示以便向该上级偿还它的联合义务；该上级对该集体作贡献以交换它的成员们的自我实行的自愿服从，他的权威所依靠的就是这种服从。

在正式组织中许多义务的完成引起间接交换。监工和职员们有向操作中的雇员们提供帮助的法定义务，作为回报，他们会因此得到补偿，但不是由这些雇员们进行补偿，而是由组织进行补偿，而组织最终则从他们对其他人的工作的贡献中受益。科层组织中的官员们被期望着按照规则非人格地对待顾客，这就要求他们不参加与他们的交换交易。当然，他们不应该接受贿赂或赏金，也不应该为了得到感谢或感激表示而用比较优惠的待遇奖励顾客，以免按照法定程序给所有顾客以公正无私的服务这一原则遭到损害。作为替顾客服务而不接受他们报酬这种行为的回报，官员们从组织那儿得到物质报酬以及因符合被承认的标准而获得同行赞同。顾客们对社区作贡献，社区向组织提供资源，这些资源使组织能够奖励它的成员们。专业服务包括一条相似的间接交换链条，链条的中心环节是同行赞同，同行之所以赞同是因为专业人员按

照专业标准向顾客提供了服务并因此忽视对社会交换的考虑。在交换交易中产生的义务将使人们不可能坚定不移地赞成非人格的科层制的或专业的标准。不与顾客进行交换交易是对于顾客的科层制的或专业的超然态度的一个前提条件。因此，为了维持这种超然态度，这就要求同行赞同或其它报酬补偿这样做的人的利益，这些利益是按照不参加与顾客的交换事前预计出来的。

间接交易一般是大型集体中的复杂结构的特点。因为在一个大型集体中大部分成员之间的直接接触不可能，所以在他们之间把他们联合在一个社会结构中的相互关系基本上是间接的，社会价值成了这些间接联系和交易的媒介。特殊主义的价值创造了一种共同的团结和整合的纽带，把集体的成员们联合起来并把他们与其它集体分开，从而发挥两种功能：一是替代加强面对面群体的个人吸引纽带，二是作为该集体及其亚群体中的这种纽带的一个基础。普遍主义的标准规定着被普遍承认为贵重财富的成就和资格，使人们有可能进行间接交换交易，尤其是在使个体和群体能够在一种背景下积累权力和社会地位而在另一种背景下从它们当中获得利益的形式下这样做的。合法化的价值通过建立权威把社会控制的范围扩大到了个人影响的界线之外，而这种权威可以获得由下级自己实行的自愿服从。这些价值变成了大规模地组织集体努力的基础。反抗的理想成了反抗运动的集合点，以及社会变化和再组的催化剂。价值标准的这四个类型构成了社会交往和交易的媒介；它们是形成关系的社会背景，对于社会结构中的间接联系起着中介性链环的作用。

使宏观结构与微观结构区别开来的一个特点是，宏观结构中的社会过程是由流行价值作中介的。另一个区别标准是，宏观结构由相互联系的社会结构所组成；而微观结构的构成成分却是直接社会接触中的相互联系的个体。此外，社会中的复杂社会结构的

基本成分采取制度那样的持久形式。制度化包括两个相互补充的社会机制，社会模式就是通过这两种机制一代一代永远存在下去的。一方面，外在的社会安排是历史地被传递下去的，部分地通过限制和保存它们的书面文献被传递下去，如一个社会中依靠宪法和法律的政府形式所说明的那样。另一方面，内化了的文化价值在社会化的过程中被加以传递并给予制度的传统外部表现以持续的意义和重要性。这些制度性的机制由权力结构加以履行，因为一个社会中的掌权群体倾向于基本上与它的制度认同并且因为它们倾向于使用它们的权力保护传统性的制度。

一旦有组织的集体发展起来了，社会交易就在它们之间发生。我们可以在标志有组织的集体的交易以及个体们的交易的特点的两种主要类型的过程之间找出一个基本区别，一种是反映使紧缺资源极大化的努力的竞争过程，另一种是反映互赖性的某种形式的交换过程。竞争只发生在具有相同目标的类似的社会单位之间，不发生在具有不同目标的不相象的单位之间——如发生在政党之间和商业公司之间，不发生在一个政党与一个公司之间，而交换只发生在不相似的单位之间——如一个政党和各种利益群体之间，但不发生在不同的党之间（除了在两个党形成一个联盟并因此不作为两个独立的政治单位时是例外）。竞争促进最成功和最不成功的组织之间的等级分化，而交换促进各种专门化的组织之间的水平分化。然而，广泛的等级分化使以前相似的单位在重要方面变得不相似，并使以前不相似单位在它们的权力和获得一个统治地位的机会方面变得相似。因此，作为竞争中有差别的成功的结果，交换关系可能在曾经相象的单位之间发展，而对统治权的竞争则可能在它们的成功使得由原来不相象的单位变成的相象单位之间发展。这些发展中的第一种发展可以由一个巨型制造公司与一个变成对方零件供应者的不成功的竞争者之间的交换关系加以

说明，第二种发展可以由大商业公司、强大的工会和其它有组织的利益群体为该社区中的一个具有统治性影响的地位而进行的竞争来说明。

在某方面属于同一种普通类型的集体之间的竞争表现在个体们从一个集体向另一个集体流动的模式方面，这一流动模式持续地改变它们的边界和内在结构。有组织的集体典型地为争夺成员和贡献者展开竞争——如争夺有经验的经理、熟练的雇员、顾客、选民、宗教皈依者、等等。成功的竞争为奖励成员们提供了更多的资源，并因此带来进一步的成功，因为较大的报酬妨碍该集体的成员们背弃它而加入其它集体，并且鼓励其它集体的成员们离开它们加入它。然而，一个集体中的内部的地位分化以及随后产生的报酬的差异分配在它的成员之间的流动的诱因方面形成了差别。如果不同的价值标准在各种社会群集中占据优势，就象宗教派别或政党的情况一样，那么在一个集体中低地位的边际成员们具有移向另一个集体的最多诱因。但是，如果社会群集按照相同的普遍主义标准进行分等排列，而这种普遍主义的标准在所有的社会群集中都占优势，就象社会阶级的情况一样，那么在一个社会阶层中具有高等社会地位的个体们具有离开它的最多诱因，因为它们具有向上移动到一个更高社会阶层的最好机会。在这些条件下，流动的典型模式是从一个较低阶层中的一个高级地位移向一个较高阶层中的一个低级地位，或者相反。这种移动的机会使个体们面临着一种选择：即在一个小庙中当大和尚还是在一个大庙中当小和尚。这也产生了下述选择方案？不是从日常社会往来中占据一个上级地位获得社会报酬，便是从一个较高社会阶级中的成员资格获得增加的利益和特权，这样做的代价是在反复的社会交往中承担一个下级角色。

在一个社会中相互依赖的组织参加交换和各种有关的交

易。[1]正式组织常常交换服务，例如，福利和健康组织彼此提供顾客，[2]政党采取为各种群体的利益服务的纲领，以交换它们的政治支持，当然，公司按某种价格交换各种产品和服务，许多组织性的交换通过社区作中介。因此，警察向该社区的成员们提供保护，学校向年轻人提供训练，大学提供研究知识，医院进行健康服务，它们全体都从社区接受支援以交换它们的服务。组织有时形成使它们对联合决定和行动负责的联盟。小党把力量联合成一种政治运动，例如，几个工会一致同意共同举行一次罢工，教会联合成一个世界范围的团体。组织之间的联盟可能变成摧毁它们之间的先前界线的合并。但是，即使没有完全合并，有组织的集体之间的交易经常导致它们的相互渗透并使它们的界线模糊不清。例如，基本上由两个职业群集加以支持的某个政党就不可能被说成构成了一个不同于与它们有交换关系的这些群体的社会实体。恰当地说，这些职业群体的代表部门是该党的组成成分，当每种成分都企图影响它的政治纲领和行动进程时，竞争与谈判便发生该党党内的组成成分之间。

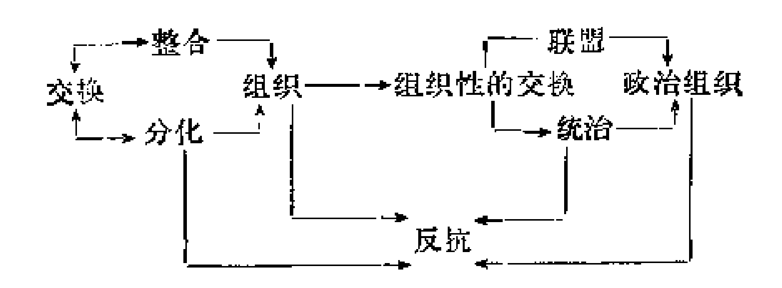
因此，有组织的集体之间的交易可能会引起联合它们的社会纽带，正如个体之间的社会交换倾向于产生整合性的纽带一样。这些交易也使竞争的组织产生分化并可能导致竞争的消灭或吸收以及一个或少数组织的统治——少数大公司、两个大党、一个全球性的教会——正象单方面的交易和个体之间的竞争产生等级分化并可能在一个群体中产生一个或少数领袖的统治一样。有组织的

---

① 有关组织之间的关系的某种类型学，请参见詹姆士·D·汤普森和威廉·J·麦开文著：《组织目标和环境》，载于《美国社会学评论》，第23期（1958年），第23—31期。

② 见索尔·勒瓦因和保尔·E·怀特著：《交换作为研究组织之间关系的一个概念框架》，载于《行政科学季刊》，第5期（1961年），第583—601页。

集体之间的关系的某种分化了的结构的存在，为它的形式化和一个综合的政治组织的明确建立提供了条件，目的是维持秩序和保护该组织和统治群体的权力不被暴力推翻——这是对它的主要威胁。上述权力的基础是必要资源的分配。然而，为了使一个政治组织在一个社会中被建立起来，这就要求社会价值使它的目标合法化并授予它权威。这个过程在一个集体中的突生性的社会整合和分化受到使追求它们的共同努力和权威合法化的社会价值的补充时再次类似于某个单个组织的发展。没有人要求以上被大致描绘出来的概念表现社会组织的实际历史演化。它仅仅是一个理论模型，按照这个模型，政治组织在分析上来自于有组织的集体之间的交易，而这些组织反过来则被回溯到社会交换的较为简单的过程。这个模型可以按下列形式概括地加以介绍：



有组织的社会生活的动态，其根源就在反抗力量之中。个体、群体或组织对其他人的统治权力使他们（它们）有可能通过公正地、有节制地行使他们(它们)的权力并且通过使其他人在他们(它们)的保护性的影响下有利可图而建立合法的权威。然而，统治性的权力也使他们有可能剥削其他人并因此获得利益，作为结果，这一权力经常被压迫性地加以使用。由不公平地行使权力所引起的严重剥夺倾向于引起一种报复的欲望。如果剥削在一种群体性的情境中被经验到，尤其在一个与该社区的其余群体相对隔开的群体中被经验到，那么，被压迫者之间的沟通通过引起一种反抗的意

识形态而社会地辩护和加强他们对现存权力的敌视情感，这种反抗的意识形态则把这种敌视从一种利己的复仇表现改造成一种为促进某人的伙伴们的福利而加以追求的崇高事业。当压迫不是反抗的唯一原因时，与一项事业的意识形态认同对于激进运动的支援是必不可少的，因为现存权力有制裁权，它保证这种支援会损害某人的自我利益并因此不会在纯粹合理的基础上得到保证。反抗的理想引起了一种资源过剩，因为对它们的献身通过使人们愿意为了它们牺牲物质福利而使社会能量得到释放，它们鼓动起来的反抗运动构成了一种造成社会变化和再组的新的社会投入。

被投入的利益和权力在社会结构中引起了僵化性，社会安排的制度化也是这样，通过制度化，这些社会安排就被永远地保存下去，超过了个体们的生命历程。社会制度是有组织的社会生活的具体化形式，社会制度的基础在历史传统之中，并受到了童年期间被内化了的和一代一代传下去的主要文化价值的支持。传统的制度被赋予带有符号意义的深刻价值，这样的制度倾向于公然蔑视创新和改景，甚至在社会条件方面的变化已经使它们过时时也是如此。有权的群体的利益由现存的制度性安排所给予的，这些群体保护这些安排免遭打击并加强它们。制度以常常引起严重困难的僵化和不平等的代价去满足一个社会对于社会秩序和稳定性的需要。人们要求强烈的社会反抗以便在制度中产生一种变化，这种反抗构成了一种对付制度僵化的抵销力量。

并非所有的反抗都采取激进造反的形式。在带有相互交错的副结构的复杂社会结构中的条件反复地引起反抗力量。特殊主义的价值把集体的成员们整合成团结的单位，但同时也在它们之间产生常常在包含性的社会结构中引起社会团结问题的制造分裂的界线，成就的普遍主义的标准引起分化了的社会阶层，在其中，被投入的权力和特殊主义的忠诚在成就的普遍主义标准这个唯一基

础之上限制向上流动。合法的集中权威以及它的构成组织的自主性常常发生冲突。甚至受到成功的反抗运动影响的再组也倾向于产生导致新鲜问题和对再组的新需要的影响。此外，现代社会典型地具有许多带有相互连锁的成员资格的相互交叉性的有组织的集体，这些集体激起了大量的互相交错的冲突，因为许多问题出现在有组织的群体之中，又因为个体们被他们的组织性的亲和拉进了这些争执。周期地使反抗力量重新组合的相互交叉的冲突防止冲突成为累积性的并防止它把该社区分割成两个敌对阵营。这些相互交叉的冲突表现在变化和再组的辩证模式之中。

辩 证 法

在社会生活中，有一种辩证法，因为它由许多矛盾的力量支配着。社会交往的两难困境反映了这种辩证法，社会变化的特性也是如此。[①] 把社会结构中的变化设想为辩证的变化，这就意味着它既不包括一条直线式的演化式的进步，也不是循环的圆圈，而是沿着不同路线的周期性社会再组的交替模式。对相互性和不平衡性之间的关系的分析说明这一潜在概念。

相互性是一种平衡性的力量，假定是：每一种社会行动都由某种适当的反行动加以平衡。从其他人接受必要利益的个体们，为了避免利益的供应停止，被强制着以某种形式加以回报，或者通过感激的表示、赞同、物质利益、服务或服从。然而，一个水平上的相互性在其它水平上会引起不平衡。如果人们被强制着屈服于另

---

① 有一种关于辩证变化的理论概念与已经介绍过的概念具有相似性，但对于这儿所作的充分讨论说来，它不幸发表得太晚了，参见皮埃尔·L·范德伯格著：《辩证法与功能主义》，载《美国社会学评论》，第 28 期（1963 年），第 695—705 页。

一个人的愿望，因为他为他们进行了必要的服务，如果不如此，他们便无法补偿他作的这些服务，他们的服从回报了他们所得到的单方面的服务，在这个意义上说，他们的服从恢复了平衡，但它也创造了一种权力的不平衡。对权力使用的反应使一种次级交换重叠在初级交换上面。公平地和温和地行使权力为一个人赢得了社会赞同，而权力的压迫性使用引起了不赞同。奖励统治者没有趁机充分利用他们权力的社会赞同以及惩罚他们过度利用它的社会非难使比例达到了平衡，可以这么说。然而在同时，对于下级的集体赞同使支配着群体对他们的权威合法化并因此加强了权力的不平衡，对被压迫者的集体非难倾向于引起反抗力量，这些反抗力量打乱了社会平衡并刺激了社会结构中的再组。每个恢复平衡的社会过程都引起某些新的不平衡。

社会力量经常具有矛盾的含义。之所以出现这种情况，有一个原因是，由一种社会力量引起的条件可能激起另一种力量在相反方向上的出现。在社会整合的过程中，群体成员们用他们的杰出品质相互给对方留下印象，这些社会整合过程引起了地位分化，而社会分化加强了对于影响社会整合的过程的需要。在一个工作群体中，如果人们对于劝告有很高的需求，那么对劝告的僵化供应就会加强地位分化，因为专家们用他们的劝告换取了许多地位，但是劝告的高价也鼓励相互咨询的伙伴关系的形成，这种关系减轻了该群体中的地位分化。意在引出更大贡献的报酬方面的增加本身降低了作为做贡献的诱因的这些报酬的价值。例如，随着某个公司中的晋升数字的增加，期望水平也被提高了。结果，相同的提升不再象从前那样产生相同满足。对下层社会的剥夺促使他们为了改善他们的条件去组织工会以及左派反对党，由这些努力的成功所带来的对中下阶级的相对剥夺促进了右派反抗运动的发展。

一种社会力量的多重后果是它可能在社会结构中产生矛盾影

响的另一个原因。在社会结构的一个方面或一个部门恢复平衡的发动力量典型地是在其它方面或其它部门打破平衡的力量。为了使供求达到平衡，已经建立的交换关系必须被打破。一个组织的平衡被成员的调整所干扰并被已对该组织承担了责任的稳定成员以及他们在该组织中的职业生涯所促进，但这些组织依恋妨碍个体们的流动，这种流动对职业投入和为了达到一种平衡状态而从这些投入中收到的报答是完全必要的。竞争中的某些有组织的集体的成功产生了满足内在要求的最佳条件，但它也导致其它集体的失败，还带有因此而产生的内部破坏以及完全无法生存的可能。为了在一个组织中促进集中化的计划和协调而建立起来的条件与有效操作所要求的部门自主性相互冲突。许多互不相容的要求存在于复杂的社会结构之中。如果在副结构之间确定了相互依赖性，满足某些要求的社会过程常常对满足其它要求造成妨碍，刺激不同的社会过程的出现以满足这些其它要求。

在社会中，对于社会变化有许多抵抗。被投入的利益和权力、被建立的实践和组织、传统的价值和制度以及其它种类的社会投入都是稳定性的力量以及对基本的社会革新和再组的反抗力量。新的问题和社会需要持续地出现，但它们常常在满足它们所必需的调整发生之前持续地存在很久，因为，应归诸这些反抗力量的趋于变化的巨大压力必须在它被实现以前建立起来。在由有关系的权力和传统价值所支持的主要社会制度中的变化尤其要求由强大的反抗运动所进行的紧张的和持久的斗争。对于有可能在一个激进反抗运动中作社会投入的人们以及对于具有它的最后成功所要求的广泛吸引力的运动说来，压迫和苦难必然是严重而广泛的。对复杂的社会结构发生交叉影响、相互重叠和沿着各个方面发展的次要的反抗力量也必然在它们能够产生重新调节之前聚集某些冲量。沿着不同方向前进的冲突力量的存在本身将沿着合成力量

的方向被反映在社会变化中，但是在反抗力量能够实现它们的潜能之前与对于一段潜伏期的需要相结合，它导致结构性的变化，这种变化由持续的调节所表示的特征没有由周期性的再组所表示的特征那么多。

因此，结构性的变化采取了一种辩证模式。由于社会结构被造成平衡的力量支配着，在一个社会中确定相互交叉的副结构的复杂互赖性以及互不相容的要求，所以实际上每种形成平衡的力量都在其它层次上引起不平衡。一方面，在造成重新调节的过程中，必然需要进一步重新调节的其它错位典型地会被造成。社会的不平衡不能持续存在很长一个阶段，而社会的均衡也不会持续地被维持着，因为在反抗力量动员起影响调节的充分力量之前，插进了一个潜伏阶段。在社会结构的许多水平上，反复地打破平衡和恢复平衡的力量被反映在结构变化的辩证本性之中。

中英人名对照

Alexander, Franz, 亚历山大，弗兰兹，
Aristotle, 亚里士多德
Asch, Solomon E., 阿希，所罗门·E.，

Back, Kurt W.，
Bales, Robert F., 贝尔斯，罗伯特·F.，
Barber, Bernard, 巴伯，伯纳德，
Barton, Allen H., 巴顿，艾伦·H.，
Becker, Howard S., 贝克尔，霍华德·S.，
Benedict, Ruth, 本迪克斯，鲁思
Bendix, Reinhard, 本迪克斯，莱因哈德，
Berelson, Bernard K., 贝雷尔森，伯纳德·K.，
Berghe, Pierre van der, 伯格，皮埃尔·范·德，
Blau, Peter M., 布劳，彼特·M.，
Borgatta, Edgar F., 博加塔，爱德加·F.，
Boulding, Kenneth, 布尔丁，肯尼斯，
Brown, Morton L., 布朗，摩顿·L.，
Buckley, Walter, 柏克利，瓦尔特，

Carnegie, Andrew, 卡内基，安德鲁，
Cartwright, Dorwin, 卡特赖特，道文，
Caudill, William A., 考迪尔，威廉·A.，
Child, Irvin L., 柴尔德，欧文·L.，
Clark, Peter B., 克拉克，彼特·B.，
Cohen, Arthur R., 科恩，亚瑟·R.，
Coleman, James S., 科尔曼，詹姆斯·S.，
Commons, John R., 考门斯，约翰·R.，
Coser, Lewis A., 科塞，刘易斯·A.，
Crozier, Michel, 克罗齐埃，米切尔，
Cutright, Phillips, 克特赖特，菲力浦斯，

Dahrendorf, Ralf, 达伦多夫，拉尔夫，
Dalton, Melville, 道尔顿，迈尔维尔，
Davis, James A., 戴维斯，詹姆士·A.，
Davis, Kingsley, 戴维斯，金斯利，
Dembo, Tamara, 邓波，塔玛拉，
Deutsch, Morton, 道奇，冒顿，
DeVinney, Leland, 德维尼，勒兰德，
Dickson, William J., 狄克森，威廉·J.，
Dollard, John, 道拉德，约翰，
Doob, Leonard W., 多伯，莱奥纳德·W.，
Downs, Anthony, 道恩斯，安东尼，
Dubin, Robert, 杜宾，罗伯特，
DurKheim, Emile, 迪尔凯姆，爱弥尔，
Duverger, Maurice, 杜弗吉，莫里斯，

Eisenstadt, S.N., 爱森斯塔特，S·N.，
Emerson, Richard M., 爱默生，理查德·M.，
Engels, Friedrich, 恩格斯，弗里德里希，
Erikson, Kai T., 埃里克逊，凯·T.，
Estes, W.K., 埃斯特斯，W.K.，
Etzioni, Amitai, 艾桑尼，阿米太，

中英术语对照

Achieved　后天获得的，后致的
Adjustment　调节，顺应
Advice　劝告，指点
Alternative　替代性的，替代对象，替代方案
Altruism　利他主义
Approachability　可接近性
Approval　赞同
Ascribed　先天具有的，先赋的，
Aspiration　抱负，志向
Assembly　集合
Association　交往，联想，会社
Assumption　假设，承担
Attachment　依恋，联系
Attraction　吸引
Authority　权威
Autistic　我向的
Autonomy　自主性，自律性

Baseline　基线，基准线
Benefits　利益，好处
Bluffing　吓唬，欺骗
Brahmin's　Complaint　布拉明的抱怨
Brinkmanship　边缘政策

Calculation　算计，计算
Change　变化
Claim　要求
Coalition　联盟
Coercion　强迫，强制
Cognitive dissonance　认知不协调
Cohesion　凝聚
Collectivity　集体
Commitment　责任、承诺、信奉
Communication　沟通，传播
Comparison　比较、对比
Compass　界限、范围
Competition　竞争
Composite　混成的、混合的
Condition　条件，制约
Conflict　冲突
Conformity　遵从
Conquest in Love　爱情上的征服
Consensus　一致意见、共意
Conspicuous Consumption　摆阔性挥霍
Consultation　顾问、咨询、磋商
Context　背景、前后关系
Contingency　可能性、相倚性
Contract　契约、合同、收缩
Cooptation　吸收
Coordination　协调
Cost　成本、代价、支出
Countervailing forces　抵销力量
Credit　信用、信任
Cross pressure　交叉压力
Culture bound　受文化制约的

Debureaucratization　去科层化
Deference　听从、敬重
Definition　定义
Demand　需求，要求
Democracy　民主、民主政体
Dependence　依赖、依赖性
Deprivation　剥夺
Detachment　超然
Deterrence　威慑，威慑物
Deviant　偏离的，越轨的
Dialectical forces　辩证力量
Differentialion　分化
Dilemma　两难困境
Dimension of analysis　分析范围
Disapproval　不赞同，非难

Dislocation 错位
Displacement of goals 目标移位
Dyad 对子，二人组合

Egoism 利己主义
Ego Support 自我支援
Elasticity 弹性
Embarrassment 尴尬
Emergent 突生的
Emergency 突生性
Encompassing 包含性的
Entity 实体
Eauilibrium 平衡、均衡
Eauimarginal Principale 等边际原则
Etiauette in exchange 交换礼节
Expectation 期望、期待
Exploitation 剥削，开发
Expressive action 表现性的行动
Extrinsic reward 外在奖励，外在报酬

Fairness 公平，公平性
Favor 恩惠，好处
Feedback 反馈
Flattery 献媚，拍马屁
Flirting 调情，打情骂俏
Fluoridation 水中加氟
Fused reward 熔凝报酬

Game 游戏，比赛
Generalized means 概括化的手段
Group 群体，团体
Grouping 群体

Heterogeneity 异质性
Homogeneity 同质性
Hotelling principale 霍太林原理（原则）

Ideology 意识形态
Ifugao 依弗高人
Imbanlance 不平衡性
Imperative 命令
Imperfection 不完全性
Impression 印象
Independence 独立性
Indifference 冷漠，冷淡
Indirect exchange 间接交换
Ingroup 内群
Institution 制度
Institutionalization 制度化
Insurance 保险
Integration 整合
Intergroup relation 群际关系
Interpenetration 相互渗透
Intolerance 不宽容，不容忍
Intragroup 群内的
Intrapersonal 内心的，
Intrinsic reward 内在奖励，内在报酬
Investment 投入，投资
Involvement 卷入，介入
Isolation 孤立，隔离

Justice 正义

Kula 库拉

Law of diminishing returns 回报减少律
Leadership 领导
Legitimation 合法化
Links 环节

Macrostructure 宏观结构
Marginal analysis 边际分析
Marginal utility 边际效用
Mass society 群众社会
Maximizing 极大化，使极大
Mechanism 机制，机构
Medium 媒介，媒介体，中介
Membership 成员，成员资格
Microstructure 微观结构
Mobility 流动，流动性
Model 模型

Monopoly 垄断
Multigroup affliation 多群亲和

Need 需要
Norm 规范

Obligation 义务、感激
Occupation 职业
Opportunity Cost 机会成本
Opposition 反对，反抗
Oppression 压迫
Organization 组织
Outgroup 外群

Pair 对子
Paradox 悖论，矛盾现象
Particularism 特殊主义
Performance 成绩，效绩
Philanthropy 慈善，慈善事业
Political alienation 政治异化，政治疏远
Political and Psychiatric Orientation 政治的和精神病学的取向
Popularity 出名，名望
Potlatch 波特拉奇
Postponement of gratification 满足延迟
Pressure 压力
Price 价格
Primitive processes 原始过程
Principle of the eventually diminishing marginal utility 最终边际效用减少原则
Principle of diminishing collective marginal utility 减少集体边际效用原则
Profession 专业
Professional 专业人员
Proliferation 激增，增殖
ProportionuL representation 比例代表制
Punishment 惩罚

Rate of exchange 交换比率
Rationality 合理性
Reality 现实性
Reciprocation 相互、互换、互惠
Reciprocity 相互性、互惠性
Reductionism 还原主义
Reference group 参考群体
Reference standard 参考标准
Reinforcement 强化、加强
Rejection 抛弃、拒绝
Reorganization 再组、重组
Requiremenfs 要求，前提条件
Resources 资源、财富
Responsibility 责任
Retaliation 报复
Revenge 复仇
Reverse secondary reinforcement 逆次级强化
Reward 报酬、奖励
Risk 冒险、风险
Role distance 角色距离
Role set 角色丛

Sanction 制裁
Satiation 饱足
Scarcity 稀缺、紧缺
Secondary exchange 次级交换
Self-defeating 自我挫败性的
Self-depreciation 自我贬低
Self-fulfiling 自我实现性的
Self-image 自我形象
Self-interested 自利的
Self-perpetuating 自致永恒性的
Service 服务
Sociability 可社交性，社会能力
Social distance 社会距离
Socialization 社会化
Solidarity 团结
Spontaneity 自发性
Specialization 专门化
Status 地位
Strategy 战略、策略
Stratification 分层

Substitute 替代物
Subgroup 亚群，亚群体
Suborganization 副组织
Substructure 副结构
Subsystem 子系统
Superego 超我
Supply 供应、提供
Support 支援，支持
Suppression 镇压，抑制
Surplus 过剩，剩余

Tautology 同义反复
Term 关系、条件、项
Tolerance 容忍、宽容
Towasend movement 都市派遣运动
Transaction 交易
Triad 三人组
Tribute 贡品，贡物
Trust 信任

Uncertainty 不确定性
Unilateral benefaction 单方面的捐赠
Universalism 普遍主义
Utility 效用，有用性

Vatue 价值
Voting 投票，选举

Wertrational 价值合理的
Written document 书面文献

Zweckrational 意图合理的